RAVINDER TAYLOR
DR. ELDON TAYLOR

ANTRENEAZĂ-ȚI MINTEA

Știința de a-ți da singur putere

Editura For You

Dr. Eldon Taylor

Supranumit „Maestrul minții", a creat peste 300 de cărți și programe audio și video premiate, cu numeroase bestselleruri New York Times. Este inventatorul tehnologiei patentate InnerTalk și fondatorul și președintele Progressive Awareness Research.

Este expert în hipnoză și în comunicare subliminală, membru al Asociației Americane de Psihoterapie și conferențiar renumit la nivel internațional. Cărțile și materialele sale audio/video au fost traduse în numeroase limbi și s-au vândut în milioane de exemplare în întreaga lume.

Ravinder Taylor

Licențiată în microbiologie la University College of Wales, Aberystwyth, și absolventă a Colegiului Național de Hipnoză și Psihoterapie din Marea Britanie. Este coautoare la peste 200 de programe audio de motivație personală și și-a dedicat peste 30 de ani din viață pentru cercetare și practică în domeniul dezvoltării personale.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Mind Training
Copyright © 2024 Ravinder Taylor and Eldon Taylor

Copyright © 2024 Editura For You
Toate drepturile asupra versiunii în limba română aparţin Editurii For You. Reproducerea integrală sau parţială, sub orice formă, a textului din această carte este posibilă numai cu acordul prealabil al Editurii For You.

Redactare: Ana-Maria Datcu
Tehnoredactare: Anca Şerbu
Design copertă: Răzvan Mera

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
Taylor, Ravinder
Antrenează-ţi mintea: ştiinţa de a-ţi da singur putere / Ravinder Taylor, dr. Eldon Taylor; trad. din lb. engleză de Iuliana Leonti. - Bucureşti: For You, 2025
Conţine bibliografie
ISBN 978-606-639-774-2
I. Taylor, Eldon
II. Leonti, Iuliana (trad.)
159.9

Scanned with OKEN Scanner

Ravinder Taylor
Dr. Eldon Taylor

ANTRENEAZĂ-ȚI MINTEA

Știința de a-ți da singur putere

Traducere din limba engleză
de Iuliana Leonti

Editura For You

Cuvinte de apreciere pentru cartea *Antrenează-ți mintea*

„Extraordinara carte *Antrenează-ți mintea* combină elementele științei creierului și psihologiei cercetării teoretice cu aplicații practice ale programelor de dezvoltare personală create pentru susținerea sănătății mentale și sporirea eficienței personale. Vei dobândi cunoașterea de sine și înțelegere profunde prin examinarea principiilor bazate pe știință care explorează modul de funcționare a minții. În mod clar și concis, prin intermediul exercițiilor, coautorii Ravinder și Eldon Taylor îi oferă cititorului nenumărate momente de reflecție și de aplicare a strategiilor comportamentale care îți oferă putere. Aceasta este cartea potrivită pentru tine dacă dorești să depășești gândirea uzuală insipidă și să-ți clădești o viață profundă, autentică și autonomă și dacă ești pregătit să ți-o îmbunătățești cu ajutorul principiilor bine fundamentate științific!“

Anthony Falikowski, profesor
la Sheridan College/profesor asociat
la Universitatea York și autor al cărților
Higher Reality Therapy și *Experiencing Philosophy*

„Particularitatea cărții *Antrenează-ți mintea* constă în utilizarea riguroasă a literaturii de cercetare. Nu este vorba doar despre relatări și mărturii, precum în cazul majorității

Scanned with OKEN Scanner

cărților de dezvoltare personală. Mai mult, cercetarea este descrisă, nu doar menționată, astfel încât cititorul să observe ce spune de fapt și cum este aplicată. Sfaturile sunt concrete și realizabile. Rezumatul și exercițiile de la sfârșitul fiecărui capitol sunt bine gândite și decurg din ceea ce este explicat în capitolul respectiv.

Antrenează-ți mintea ne spune că aceasta nu este o soluție ușoară. Numeroase cărți de dezvoltare personală sugerează că totul se va rezolva de la sine prin simpla citire a sfaturilor. *Antrenează-ți mintea* le face mai realiste și, așadar, mai valide. Îmi place în mod deosebit discuția despre placebo ca instrument valoros, spre deosebire de ceva ce trebuie controlat și eliminat. Această perspectivă m-a iritat timp de zeci de ani și am scris despre ea. Este absurdă eliminarea unui lucru care funcționează doar pentru că nu înțelegem complet cum o face. Apreciez cartea de față pentru că afirmă acest lucru și îl explică. Îmi place și faptul că *Antrenează-ți mintea* acoperă testul Stroop emoțional; majoritatea oamenilor și recenziilor nu discută despre acesta și cred că, de fapt, nu sunt conștienți în privința sa.

În cele din urmă, sunt deosebit de utile discuția despre împărțirea obiectivelor majore în pași mici (sub-obiective) și revizuirea cercetării subliminale din anexă."

Dr. Joel Weinberger, profesor de psihologie
la Universitatea Adelphi, New York,
și autor al cărții *The Unconscious: Theory,*
Research, and Clinical Implications

„Sunt adesea sceptic când mă gândesc să citesc o carte de dezvoltare personală despre cum să-ți antrenezi creierul. Majoritatea sunt banale și lipsite de știință. *Antrenează-ți mintea* face o treabă extraordinară îmbinând psihologia și

Scanned with OKEN Scanner

cărților de dezvoltare personală. Mai mult, cercetarea este descrisă, nu doar menționată, astfel încât cititorul să observe ce spune de fapt și cum este aplicată. Sfaturile sunt concrete și realizabile. Rezumatul și exercițiile de la sfârșitul fiecărui capitol sunt bine gândite și decurg din ceea ce este explicat în capitolul respectiv.

Antrenează-ți mintea ne spune că aceasta nu este o soluție ușoară. Numeroase cărți de dezvoltare personală sugerează că totul se va rezolva de la sine prin simpla citire a sfaturilor. *Antrenează-ți mintea* le face mai realiste și, așadar, mai valide. Îmi place în mod deosebit discuția despre placebo ca instrument valoros, spre deosebire de ceva ce trebuie controlat și eliminat. Această perspectivă m-a iritat timp de zeci de ani și am scris despre ea. Este absurdă eliminarea unui lucru care funcționează doar pentru că nu înțelegem complet cum o face. Apreciez cartea de față pentru că afirmă acest lucru și îl explică. Îmi place și faptul că *Antrenează-ți mintea* acoperă testul Stroop emoțional; majoritatea oamenilor și recenziilor nu discută despre acesta și cred că, de fapt, nu sunt conștienți în privința sa.

În cele din urmă, sunt deosebit de utile discuția despre împărțirea obiectivelor majore în pași mici (sub-obiective) și revizuirea cercetării subliminale din anexă."

Dr. Joel Weinberger, profesor de psihologie
la Universitatea Adelphi, New York,
și autor al cărții *The Unconscious: Theory, Research, and Clinical Implications*

„Sunt adesea sceptic când mă gândesc să citesc o carte de dezvoltare personală despre cum să-ți antrenezi creierul. Majoritatea sunt banale și lipsite de știință. *Antrenează-ți mintea* face o treabă extraordinară îmbinând psihologia și

Scanned with OKEN Scanner

știința creierului într-un mod ușor de citit, care favorizează schimbarea reală."

Larry D. Rosen, profesor emerit la California State University, Dominguez Hills, coautor al cărții *The Distracted Mind: Ancient Brains in a High-Tech World* și câștigător al premiului PROSE 2017 pentru Biomedicină și Neuroștiință

„*Antrenează-ți mintea*, de Ravinder și Eldon Taylor, o carte profundă, ușor de citit, cu dovezi bazate pe abordarea științifică, ne reamintește că avem mult mai mult control asupra minții noastre decât credem. Cartea evidențiază modul în care maximizăm potențialul minții și oferă harta către un stil de viață mai bun și prosper."

Dr. Thomas G. Plante, membru ABPP, profesor la catedra Augustin Cardinal Bea, St John's University, profesor de psihologie la Universitatea Santa Clara, profesor adjunct clinic la Departamentul de Psihiatrie și Științe Comportamentale, Școala de Medicină a Universității Stanford

„Toți ne dorim să fim mai fericiți; totuși, calea spre fericire este greu de găsit pentru mulți dintre noi. Cartea *Antrenează-ți mintea* oferă strategii practice bazate pe cercetări științifice empirice, care îi ghidează pe cititori cum să efectueze schimbări pozitive în viață. Această carte ne informează despre puterea minții și ne oferă tehnici specifice ca să preluăm controlul asupra gândurilor și să trăim mai fericiți și mai sănătoși."

Catherine A. Sanderson, profesoară de psihologie, Amherst College, Massachusetts, și autoare a cărții *Why We Act*

Scanned with OKEN Scanner

„Cea mai mare parte a activității creierului nu ia forma unor gânduri conștiente, verbale; așadar, este minunat să știm că s-au efectuat atât de multe cercetări asupra acestor procese subconștiente. Cartea reunește o gamă largă a unor asemenea cercetări, astfel încât să ne urmărim și să ne stăpânim mai bine activitatea mentală. Varietatea abordărilor îi ușurează cititorului acccesarea celor mai utile metode prin care își găsește puterea asupra subconștientului său."

Dr. Loretta Breuning, profesoară de management
la California State University
și autoarea cărții *Habits of a Happy Brain*

„O explicație absolut genială a motivului pentru care noi, oamenii, gândim și acționăm așa cum o facem! Fiind implicată de mult timp în domeniul bucuriei și fericirii, fac deseori aluzie la mecanica minții și la numeroasele feluri în care aceasta pur și simplu nu este configurată în favoarea bucuriei noastre durabile. Acum dețin în sfârșit un manual cuprinzător pe care să îl recomand pentru înțelegerea profundă și depășirea acestui aspect incomod al umanității noastre! Vă mulțumesc, Ravinder și Eldon, pentru contribuțiile voastre neobosite care luminează aceste adevăruri puternice și pentru tot ceea ce continuați să faceți pentru a mișca omenirea în direcția clarității, compasiunii și stării superioare de conștiență!"

Lisa McCourt, autoare a cărții *Free Your Joy*
și a altor cărți care s-au vândut
în peste 9 milioane de exemplare

„Pregătește-te să fii fermecat de noua carte senzațională a lui Eldon și Ravinder Taylor, *Antrenează-ți mintea*! Această capodoperă pătrunde în esența alegerilor noastre și ne aprinde potențialul de cocreatori autentici în viață. Bogată

Scanned with OKEN Scanner

în perspective științifice și date concrete, cartea pune în lumină diverse aspecte intrigante, inclusiv principiile conformării. Pregătește-te să fii uluit, întrucât cartea dezvăluie de ce indivizi inteligenți au întreprins acțiuni aparent iraționale în timpul pandemiei. Îmbarcă-te în această lectură captivantă și alătură-te comunității de cocreatori curioși care caută să își dezvăluie adevăratul potențial!"

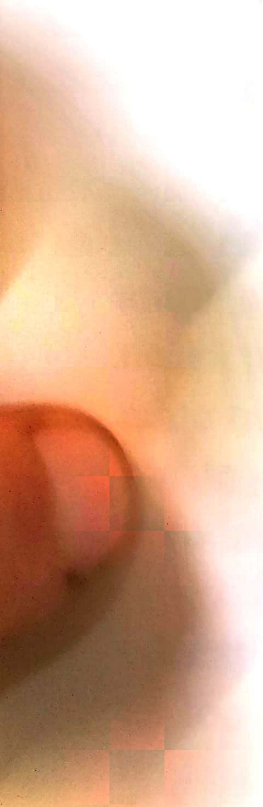
Dr. Karen Kan G,
fondatoare a Academiei de Medicina Luminii
și a metodei de vindecare TOLPAKAN™

Scanned with OKEN Scanner

Autorii acestei cărți nu oferă sfaturi medicale și nu prescriu utilizarea vreunei tehnici ca formă de tratament pentru probleme fizice, emoționale sau medicale fără sfatul medical direct sau indirect. Intenția este doar de a oferi informații de natură generală care să sprijine căutarea stării de bine emoționale și spirituale. Autorul și editorul nu își asumă nicio responsabilitate pentru acțiunile rezultate din utilizarea oricărei informații din această carte.

Scanned with OKEN Scanner

Fiilor noștri, Roy și Will, care ne-au inspirat
și ne-au sprijinit așa cum poate
nu vor înțelege niciodată pe deplin



Scanned with OKEN Scanner

Fiilor noştri, Roy şi Will, care ne-au inspirat
şi ne-au sprijinit aşa cum poate
nu vor înţelege niciodată pe deplin

Scanned with OKEN Scanner

Introducere

„Ca să te bucuri de sănătate înfloritoare,
ca să aduci fericire adevărată familiei și pace tuturor,
trebuie mai întâi să-ți disciplinezi și să-ți controlezi
mintea. Cel care își controlează mintea va găsi calea
spre iluminare și întreaga înțelepciune și virtute
îi vor parveni în mod natural."

Buddha

Aproape toți suntem conștienți de nevoia de a ne antrena corpul. Chiar dacă nu suntem sportivi care se antrenează pentru un eveniment, știm că exercițiile fizice regulate aduc numeroase beneficii, de la îmbunătățirea stărilor de sănătate și de bine până la sporirea creativității. Dar te-ai gândit vreodată la necesitatea de a-ți antrena mintea?

Când vorbesc despre antrenarea minții, nu mă refer la educație, deprinderea unei abilități noi sau pregătirea pentru un loc de muncă. Mă refer la ajustarea minții la fel cum îți reglezi mașina ca să funcționeze mai eficient și, ca rezultat, să îți îmbunătățească viața.

Numeroase cărți excelente oferă informații despre modul în care funcționează mintea, dar rareori transmit îndrumări despre cum să folosim asemenea informații ca să efectuăm schimbări pozitive în viață. În schimb, există numeroase cărți de dezvoltare personală care ne oferă îndrumare, dar care, în general, asigură puțin suport științific pentru afirmațiile lor. Cartea *Antrenează-ți mintea* intenționează să ofere o punte

Scanned with OKEN Scanner

Introducere

„Ca să te bucuri de sănătate înfloritoare,
ca să aduci fericire adevărată familiei și pace tuturor,
trebuie mai întâi să-ți disciplinezi și să-ți controlezi
mintea. Cel care își controlează mintea va găsi calea
spre iluminare și întreaga înțelepciune și virtute
îi vor parveni în mod natural."

Buddha

Aproape toţi suntem conştienţi de nevoia de a ne antrena corpul. Chiar dacă nu suntem sportivi care se antrenează pentru un eveniment, ştim că exerciţiile fizice regulate aduc numeroase beneficii, de la îmbunătăţirea stărilor de sănătate şi de bine până la sporirea creativităţii. Dar te-ai gândit vreodată la necesitatea de a-ţi antrena mintea?

Când vorbesc despre antrenarea minţii, nu mă refer la educaţie, deprinderea unei abilităţi noi sau pregătirea pentru un loc de muncă. Mă refer la ajustarea minţii la fel cum îţi reglezi maşina ca să funcţioneze mai eficient şi, ca rezultat, să îţi îmbunătăţească viaţa.

Numeroase cărţi excelente oferă informaţii despre modul în care funcţionează mintea, dar rareori transmit îndrumări despre cum să folosim asemenea informaţii ca să efectuăm schimbări pozitive în viaţă. În schimb, există numeroase cărţi de dezvoltare personală care ne oferă îndrumare, dar care, în general, asigură puţin suport ştiinţific pentru afirmaţiile lor. Cartea *Antrenează-ţi mintea* intenţionează să ofere o punte

Scanned with OKEN Scanner

substanțială între aceste două abordări, prezentând principii solide, bazate pe știință, care pot fi folosite pentru îmbunătățirea vieții.

Evoluție

Antrenează-ți mintea a fost concepută pornind de la un blog pe care Eldon l-a scris în 2019 intitulat, pe bună dreptate, *Mind Training 101*.[1] Fiind activ în acest domeniu din 1984 (eu, Ravinder, m-am alăturat în 1990), el a fost surprins să afle că mulți oameni nu înțeleg ce înseamnă să îți antrenezi mintea. (Când ești absorbit de un anumit subiect timp de decenii, este surprinzător să descoperi cât de puțin știu alții despre el.) Pe blogul său, Eldon a subliniat cele 7 domenii fundamentale de examinare în orice program de antrenare a minții:

1. Creează-ți propriul dialog interior.
2. Alege-ți credințele cu atenție.
3. Învață euristicile minții tale (scurtăturile mentale).
4. Devino conștient de tiparele gândirii și condiționărilor.
5. Folosește feedbackul fiziologic.
6. Înțelege substanțele neurochimice.
7. Aplică gândirea pozitivă.

Blogul a fost foarte bine primit, iar mulți au sugerat să fie transformat într-o carte, fiind de acord că este ceva ce toată lumea ar trebui să învețe. Prin urmare, eu și Eldon am preluat această schiță și am pornit la drum cu elaborarea cărții de față. În timp, conceptele au evoluat, extinzându-se în detalii și domeniu de aplicare, dar mesajul de bază a devenit tot mai distilat. În scurt timp, am ajuns la 5 pași care formează elementul central al filosofiei din spatele antrenării minții pentru a-ți da singur putere. În esență, acești pași sunt:

1. *Apreciază* și înțelege cât de puternică este mintea ta.
2. *Învață* cum îți funcționează mintea.

Scanned with OKEN Scanner

3. *Interiorizează* și sintetizează aceste cunoștințe.
4. *Alege* să adopți strategii și decizii legate de cunoștințele respective.
5. *Implementează* strategiile în viața cotidiană.

Deși acestea par foarte simple, procesul este destul de minuțios. Informațiile sunt prezentate în straturi, fiecare strat furnizând mai multe dovezi și instrumente. Rezultă un program prin care îți dai singur putere bazat pe o fundație solidă și care chiar funcționează.

Consolidare

Există o diferență între a ști și a *cunoaște cu adevărat*; știm ceva la nivel superficial, ușor de uitat, sau deținem *cunoașterea* mai profundă care creează un efect de undă în viața noastră. Antrenarea minții necesită acest al doilea tip de cunoaștere, astfel încât punerea în aplicare să devină a doua natură. Există câteva abordări care ne ajută în atingerea acestui obiectiv:

- Aproape fiecare idee sau recomandare are o bază științifică.
- Acolo unde este posibil, extragem citate și studii din mai multe surse diferite ca să evităm criticile privind rezultatele „întâmplătoare".
- În unele cazuri, studiile sunt disecate, astfel încât să evaluăm ceea ce este cu adevărat util pentru scopurile noastre.
- Acolo unde este cazul, majoritatea capitolelor se încheie prin evidențierea punctelor-cheie și propunerea unor exerciții de practicat.

Scanned with OKEN Scanner

Cartea combină contextul istoric, evaluările ştiinţifice şi lucrul practic. Cea mai bună modalitate de a învăţa un lucru este prin a-l face. Yoda, măreţul personaj din *Războiul Stelelor*, afirmă: „Fă sau nu face. Nu există «o să încerc».“ Ca atare, este necesar să decizi dacă doreşti să parcurgi fiecare capitol în parte, acordându-ţi timp între capitole ca să te familiarizezi cu exerciţiile, ori să citeşti cartea până la capăt şi apoi să revii ca să efectuezi munca necesară.

Procesul

Cursul practic oferit în această carte se divide în 4 părţi principale.

Partea I oferă baza pentru ceea ce se poate aştepta în mod realist de la puterea minţii. Aici ţi se va prezenta ideea de a săpa mai adânc în poveşti. Relatările prea simplificate sunt mai mult un deserviciu, întrucât îl fac adesea pe cursant să creadă că este cumva insuficient când urmează învăţăturile, dar nu îşi atinge obiectivele. Poveştile inspiratoare omit uneori unii paşi importanţi. În numeroase cazuri, „restul poveştii“ conţine cele mai importante chei.

Partea a II-a analizează natura mecanică a minţii şi ne oferă modalităţi de a prelua controlul manual asupra a ceea ce, pentru majoritatea, reprezintă doar procese automate. Bazându-ne pe diferite modele ale minţii, învăţăm cum experienţele sunt încorporate în programarea noastră de bază şi cum aceste motivaţii subconştiente ne limitează opţiunile. Vedem şi cum unele procese automate pot fi „optimizate“ pentru mai multă eficienţă.

Partea a III-a examinează puterea gândurilor şi consecinţele lor profunde. În numeroase modalităţi, este umilitor să descoperi cât de puţin ştii despre tine, dar acest proces îţi dezvăluie opţiuni şi alegeri noi. Indiferent dacă eşti tânăr sau

Scanned with OKEN Scanner

nu atât de tânăr, vei înțelege de ce te afli în acest loc și cum să începi să efectuezi schimbări de impact.

Partea IV-a îți oferă instrumente directe pentru a-ți asuma responsabilitatea pentru direcția vieții tale. Aici trebuie doar să alegi instrumentele care se potrivesc cel mai bine preferințelor și stilului tău de viață. În cel mai important rând, aceasta elimină misticismul care înconjoară adesea programele de dezvoltare personală și îți permite astfel să structurezi tehnici pe care le înțelegi pe deplin și pe care le poți personaliza după cum dorești.

Pe scurt, *Antrenează-ți mintea* este o explorare științifică a minții, în special a modului în care aceste informații pot fi folosite pentru a-ți îmbunătăți viața prin maximizarea talentelor și abilităților naturale. Deși este o carte de dezvoltare personală, ea nu transmite răspunsuri ușoare și remedii rapide. În schimb, oferă un stil de viață care favorizează procesul trăirii conștiente. Conștientizarea „motivelor" din spatele unora dintre comportamentele tale va reduce tiparele autodistructive la care toți suntem supuși într-un fel sau altul. Înțelegerea unor mecanisme ale chimiei creierului îți va oferi control manual asupra anumitor aspecte, astfel încât să îți îmbunătățești succesul și starea generală de bine. Când înveți despre numeroasele mecanisme automate ale minții tale, contracarezi capacitatea altora de a le exploata. Înțelegerea modului în care funcționează diferitele instrumente te așază ferm în scaunul șoferului vieții tale.

Antrenarea minții este o călătorie. Bucură-te de ea!

Ravinder și Eldon Taylor

P.S. Deși această carte este o colaborare între noi doi, ea a fost scrisă la singular pentru a facilita lectura.

Scanned with OKEN Scanner

Partea I

La ce să te aștepți

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

1

Povestea gândirii pozitive

„Credințele noastre interioare declanșează eșecul înainte ca acesta să se producă. Ele sabotează schimbarea durabilă prin anularea posibilității ei. Considerăm că aceste credințe sunt categorice pentru a ne justifica lipsa de acțiune și apoi ne dorim ca rezultatul să dispară. Eu le numesc «declanșatoare de credințe».“

Marshall Goldsmith

Există o zicală care spune „Nu este nimic nou sub soare“, iar acesta pare a fi cazul în ceea ce priveşte puterea gândirii pozitive. Atât de multe idei populare de astăzi sunt de fapt regurgitări ale ideilor din cărţi scrise cu decenii (uneori chiar secole) în urmă şi, în mai multe cazuri, asemenea credințe au trecut prin cultura populară de mai multe ori.

Istoria gândirii pozitive

Ideea puterii gândirii pozitive este urmărită încă din Biblie, unde se spune: „De aceea vă zic vouă: toate câte cereţi, rugându-vă, să credeţi că le-aţi primit şi le veţi avea.“ (*Marcu* 11, 24) Şi, deşi majoritatea cred că „tot ce va semăna omul,

aceea va şi secera" (*Galateni* 6, 7) se referă la acţiunile şi karma ta, se poate susţine că şi acesta este un argument în favoarea gândirii pozitive.

Self-Help, cartea lui Samuel Smiles din 1859, a fost cea care a marcat începutul industriei dezvoltării personale aşa cum o cunoaştem astăzi. Totuşi, întregul domeniu s-a bucurat de creştere accelerată abia în anii 1900, în special cu *Think and Grow Rich* (1937), de Napoleon Hill, *The Power of Positive Thinking* (1952), de Norman Vincent Peale, şi cu succesul răsunător *The Strangest Secret* (1956), de Earl Nightingale. În centrul tuturor acestor lucrări se află ideea că succesul începe în minte; Earl Nightingale a sintetizat-o spunând „Devenim ceea ce gândim". Această credinţă a fost apoi repetată în 2006, când filmul *The Secret* a devenit un succes global cu mesajul său „Cere. Crede. Primeşte".

Tehnici populare

Intenţia din spatele acestor lucrări şi a celor ce au urmat este de a-l inspira pe cititor să adopte gândirea pozitivă. Acest lucru se realizează, în general, prin folosirea exemplelor care îi ilustrează eficacitatea – cui nu-i place o poveste bună, înduioşătoare? Totuşi, tehnicile reale oferite tind să fie mai limitate şi se concentrează în general pe:

1. Stabileşte un obiectiv – decide ce anume îţi doreşti.
2. Vizualizează – imaginează-te reuşind să îţi atingi obiectivul.
3. Afirmă că ai deja succes – scrie afirmaţii şi pune-le în diverse locuri pentru a-ţi aminti.
4. Elimină gândurile legate de eşec – anulează gândurile negative sau pur şi simplu evită-le.
5. Aminteşte-ţi întotdeauna ce se poate realiza dacă te obişnuieşti cu punctele 1–4.

Scanned with OKEN Scanner

Citate

Acum, unii autori își prezintă tehnicile oarecum diferit, dar acestea sunt în principiu aceleași:

- „Îmi revendic puterea și trec dincolo de toate limitările." (Louise Hay)*
- „Ne putem controla viața controlându-ne percepțiile." (Bruce H. Lipton)**
- „Dacă îți schimbi modul în care privești lucrurile, lucrurile pe care le privești se schimbă." (Wayne Dyer)***
- „Fiecare gând este o cauză, iar fiecare condiție este un efect. Schimbă-ți gândurile și îți vei schimba destinul." (Joseph Murphy)****
- „Orice ai nevoie se va întâmpla dacă îți păstrezi energiile exuberante și concentrate." (Sadhguru)

Generalități strălucitoare

În timp ce continuă să prolifereze spunând cam același lucru deși folosesc cuvinte diferite, asemenea învățături populare oferă de obicei doar generalități strălucitoare în locul soluțiilor reale. Este cert că inspirația reprezintă un instrument valoros; ea poate fi comparată cu contactul care

---

*Autoarea bestsellerelor *Ai încredere in viață*, *Învață cum să folosești puterea afirmațiilor în 21 de zile*, *Afirmații pentru iertare*, *Afirmații pentru stima de sine*, *Iubește-ți corpul* și *Cum să te iubești*, Editura For You. (n.ed.)

**Autorul bestsellerelor *Biologia credinței*, *Evoluția spontană* și *Efectul de lună de miere*, Editura For You. (n.ed.)

*** Autorul bestsellerelor *Tu ești ceea ce gândești*, *Fericirea este Calea* și *Trăiește-ți scopul*, Editura For You. (n.ed.)

**** Autorul bestsellerelor *Puterile subconștientului*, Editura For You. (n.ed.)

Scanned with OKEN Scanner

porneşte maşina, dar tot trebuie să ştii cum să conduci. Deşi pare evident, pentru ca schimbarea să apară în viaţa ta, trebuie mai întâi să *alegi* să te schimbi. Totuşi, vom vedea o mulţime de motive pentru care o parte din tine nu va dori probabil să o facă.

Vom descoperi pe parcurs că, deşi gândirea pozitivă aduce numeroase beneficii, este posibil să exagerăm, ceea ce duce la unele consecinţe negative. Şi, pentru a deruta şi mai mult imaginea, există şi cazuri în care gândirea negativă este benefică.

Restul poveştii

Paul Harvey a fost prezentatorul postului de radio ABC care a găzduit emisiunea *The Rest of the Story* („Restul poveştii") din 1975 până în 2009. El prezenta adesea o informaţie interesantă, cunoscută sau nu pe scară largă, dar o evidenţia într-o lumină complet nouă prin adăugarea unor informaţii-cheie. În felul acesta, el aducea o poveste deja fascinantă la un nivel complet nou. Acesta este scopul din spatele cărţii *Antrenează-ţi mintea*: să separăm grâul de neghină şi să ajungem la esenţa procesului prin care îţi dai singur putere.

Motivul

Explozia de zeci de ani pe piaţă a materialelor de dezvoltare personală a adus argumente solide pentru importanţa gândirii pozitive. Din păcate, niciunul dintre ele nu a oferit o explicaţie reală a *motivului* pentru care oamenii au gânduri negative. Nu cumva a-i spune cuiva să nu aibă gânduri negative este asemănător cu a-i cere să nu se gândească la elefanţi roz sau să nu atingă vopseaua proaspătă? A-i spune

Scanned with OKEN Scanner

cuiva să aibă doar gânduri pozitive este o modalitate sigură prin care subconștientul îi umple gândurile cu negativitate. Da, avem capacitatea de a adopta obiceiuri noi, însă crearea conștientă a unor tipare noi de gândire este un proces asemănător cu a învăța să ne mișcăm sau să respirăm în mod diferit. Vechile obiceiuri sunt atât de bine înrădăcinate, încât schimbarea este extrem de dificilă (deși nu imposibilă). Dar există o cale mai bună.

Am început acest capitol cu afirmația că nu este nimic nou sub soare, dar acest lucru nu este pe deplin corect, cel puțin nu în contextul la care mă gândesc eu. Vezi tu, în timp ce ideile gândirii pozitive au existat dintotdeauna, cunoștințele științifice continuă să deschidă orizonturi noi. Astăzi înțelegem mai multe despre psihologia rasei umane, precum:

- nevoia noastră de a fi plăcuți și cât de departe mergem ca să obținem acest lucru
- cât de ușor ne pot fi impulsionate credințele[1]
- cât de drastic ne pot fi influențate valorile morale de normele percepute de societate[2]
- efectele dăunătoare ale gândirii negative[3]

Înarmați cu asemenea informații, luăm concepte efemere și le transformăm în acțiuni concrete.

Cunoașterea înseamnă cu adevărat putere. Există o singură modalitate reală de a-ți limita gândurile negative: să înțelegi cum ajung acestea în sistemul tău de credințe în primul rând. Când înțelegi cum îți funcționează mintea, cum este programată pe căi negative și care sunt beneficiile (și chiar mă refer la *beneficii*) pe care le obții când manifești comportamente autodistructive, abia atunci ești în măsură să pui în aplicare sistemele necesare ca să restricționezi intrarea negativității, să contracarezi negativitatea existentă deja și să dai frâu liber puterii gândirii pozitive.

Scanned with OKEN Scanner

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Ideile despre gândirea pozitivă și dezvoltarea personală există de mult timp. Se consideră că ești guvernat de gândurile din mintea ta și că aceste gânduri și credințe îți îmbunătățesc sau îți sabotează viața. Foarte puține învățături, însă, îți arată *cum* să îți schimbi viața – cum să crezi în mod diferit. Intenția cărții *Antrenează-ți mintea* este de a-ți arăta „restul poveștii" în ceea ce privește domeniul dezvoltării personale.

Exercițiu

După cum vei vedea în curând, pentru ca schimbarea să aibă loc în viața ta, trebuie mai întâi să *alegi* să te schimbi. Urmează îndeaproape nevoia de a trece la acțiune în spatele obiectivelor stabilite. Scrisul în jurnal este o modalitate excelentă de a le consolida pe amândouă. Ca să începi, procură-ți un caiet. Avantajul caietului fizic este că îl poți lăsa undeva la vedere, astfel încât să nu uiți de obiectivele tale. Dacă preferi un document digital, asigură-te că îți amintești să îl parcurgi în fiecare zi.

La începutul jurnalului, scrie data la care ai inițiat această nouă călătorie. Este benèfic uneori să vezi câte progrese ai făcut într-o anumită perioadă.

Apoi, întreabă-te ce înseamnă pentru tine să îți dai singur putere. Ce dorești să îmbunătățești în viața ta? Te rog să nu faci o listă lungă. În schimb, gândește-te la tipul de schimbări care te-ar ajuta să te simți un pic mai fericit astăzi – o serie mică de mini-obiective. Poate îți dorești să reduci stresul, să fii mai productiv și mai puțin reactiv. Gândește-te bine la acest lucru și creează o listă de cel mult 5 elemente. Totodată, fii foarte specific cu privire la aceste prime obiective. Nu scrie obiective

Scanned with OKEN Scanner

generale, de genul „Să am mai mult succes". În schimb, gândește-te ce înseamnă succesul pentru tine. În ce domeniu îți dorești succes? La locul de muncă? În privința relațiilor personale? Cu hobbyurile tale? Imaginează-ți cum arată primele etape ale acestui succes.

Când îți scrii lista, începe fiecare dintre aceste mini-obiective cu afirmația „Aleg". De exemplu:

- Aleg să fiu mai puțin anxios.
- Aleg să fiu pozitiv.
- Aleg să fiu mai fericit.
- Aleg să fiu mai iubitor.
- Aleg să fiu mai generos.

Dacă începi cu obiective mici, vei remarca unele progrese încă de la început. Primele semne de progres îți vor da avânt să continui pe această cale.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

2

Puterea minții tale

„Există momente în care nu suntem foarte buni cu noi înșine. Problema cu gândurile negative este că știința de ultimă generație a arătat că gândurile sunt foarte puternice și chiar au impact fizic asupra noastră."

Elizabeth Thornton

Am menționat anterior că inspirația poate fi comparată cu scânteia care pune în mișcare motorul mașinii; în acest sens, ea ne oferă motivația necesară pentru a porni pe drumul antrenării minții. Dar ce înseamnă cu adevărat „puterea minții?" De ce anume este capabilă mintea în ceea ce privește influențarea vieții tale?

Din păcate, deși s-au scris o mulțime de cărți despre puterea credinței, multe dintre exemple sunt mai degrabă clișee, cu relevanță redusă față de problemele din lumea reală cu care se confruntă cititorii. În plus, numeroase relatări au fost repetate de atâtea ori, încât au căpătat viață proprie: chiar și atunci când se dovedește că nu sunt adevărate, ele sunt totuși împărtășite ca și cum ar fi fapte dovedite. Din nefericire, această abordare conduce la recomandări care nu funcționează, ignorând în același timp alte domenii care se pot dovedi utile. Iată

câteva astfel de istorisiri care demonstrează valoarea interpretării mai realiste.

Roger Bannister

Probabil ai auzit de Roger Bannister, întrucât performanța sa este frecvent utilizată pentru a evidenția puterea credinței. Povestea, așa cum se spune de obicei, este următoarea. Până în 1954, nimeni nu credea că este posibil să depășești bariera de 4 minute la alergarea pe distanța de o milă. Dar a apărut Roger Bannister, care credea altceva; și, în 6 mai 1954, el a făcut exact acest lucru: a alergat mila în 3 minute și 59,4 secunde. Reușita sa a inspirat atât de mult lumea, încât aceeași performanță a fost repetată doar 6 săptămâni și jumătate mai târziu de John Landry, care a alergat mila în 3 minute și 57,9 secunde. După cum se spune în general, reușita lui Bannister a arătat lumii că alergarea pe distanța de o milă cu timpul de sub 4 minute nu este o performanță imposibilă și că această schimbare a credinței le-a permis altora să îi urmeze exemplul. Relatările de pe internet indică faptul că performanța a fost depășită de mai bine de 1 500 de ori și există chiar înregistrări ale unor elevi de liceu care au făcut acest lucru.

Acum, oricine încearcă să doboare un anumit record mondial trebuie să *creadă* că o poate face, altfel nu ar încerca să îl doboare în primul rând. În plus, acest lucru nu spune nimic despre cei care nu încearcă să doboare un record, ci doar concurează, aleargă pentru distracție sau fug de pericol – posibilitățile sunt nelimitate.

Oricine s-a antrenat pentru o cursă știe că antrenamentul necesită timp. Am trăit acest lucru când am alergat la primul meu maraton, în octombrie 2018. Antrenamentul pentru această cursă a debutat anterior în acel an cu ora de

Scanned with OKEN Scanner

vară şi a fost destul de intens. Şi asta nu este totul, deoarece, din 1985 până în 2013, nu sunt sigură că am alergat în vreun fel – cel puţin, nu mai mult decât, probabil, printr-o parcare. Aşadar, antrenamentul meu a început cu adevărat în 2013, când m-am apucat de alergat, iar progresul meu a fost treptat: 5 km, 10 km, 12 km, semimaraton şi apoi maraton complet. Bannister a început să se antreneze serios în 1946, iar Landry şi-a început antrenamentele în 1949. Amândoi au progresat treptat până la reuşita lor din 1954.

Având în vedere tot ceea ce implică antrenamentul, nu mi-a luat mult timp să îmi dau seama că reuşita lui John Landry are prea puţin de-a face cu faptul că Bannister îi arătase acum ce este posibil. Ambii se antrenau pentru acelaşi obiectiv în acelaşi timp; cursa lui Bannister s-a întâmplat să fie prima. Da, credinţa că un astfel de obiectiv este posibil le-a influenţat cu adevărat realizările. Un alt rol l-au jucat antrenamentul, competiţia, hotărârea, curajul – toate acestea incluzând accentul puternic pe antrenarea minţii – şi o mulţime de alţi factori în măsură să influenţeze tipul de alergare pe care îl ai într-o anumită zi. Alergarea milei sub 4 minute nu era imposibilă, doar că nu fusese încă realizată. În memoriile sale, *The Four-Minute Mile*, Bannister însuşi a respins mitul conform căruia toţi experţii credeau că bariera de 4 minute este imposibil de depăşit din punct de vedere fizic – jurnaliştilor le place pur şi simplu să prezinte o imagine mai interesantă. În prezent, recordul este de 3 minute şi 43,13 secunde.

Să crezi că un lucru este posibil reprezintă primul pas pentru a depune efortul necesar ca să îl realizezi, dar trebuie să crezi şi că ai voinţa şi dedicarea necesare pentru a-ţi atinge obiectivele. Se impune să crezi că obiectivul final merită toate celelalte sacrificii necesare şi trebuie să te bucuri de proces. Deşi este important să crezi că obiectivul este posibil, succesul necesită mai mult decât atât.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Mersul pe foc

Mersul pe foc presupune traversarea unei suprafețe de cărbuni încinși și a fost folosit de culturi din întreaga lume ca ritual de trecere, test de credință religioasă și test de curaj. Cele mai vechi relatări despre mersul pe foc datează din 1200 î.Hr. în India.[1] Mai recent, mersul pe foc a fost utilizat în workshopuri motivaționale ca să demonstreze puterea minții asupra materiei și să inspire încredere în sine. De obicei, mersul pe foc are loc la sfârșitul workshopului și este folosit ca test final al validității a tot ceea ce a fost predat. Ideea este că sentimentul de împlinire care vine odată cu finalizarea unei sarcini aparent imposibile din punct de vedere fizic se va traduce prin credința că ești în stare să realizezi în viață și alte fapte considerate anterior imposibile. Participanții care trec prin acest proces raportează frecvent că se simt puternici și impresionați de reușita lor. Ei se simt de neoprit și neînfricați, ca și cum ar avea puterea să depășească orice le așază viața în față. Se simt indestructibili.[2]

Acum, deși pare imposibil pentru majoritatea oamenilor, mersul pe foc are explicații științifice, iar acestea nu implică preeminența minții asupra materiei. Pe o potecă alunecoasă, mersul se schimbă: păşim cu mai multă atenție, ținem tălpile aproape de sol, târâm picioarele în loc să mergem ferm, ne înclinăm ușor înainte și ținem brațele deschise pentru mai mult echilibru (sau sprijin la o eventuală cădere).[3] Mersul pe foc necesită același tip de principii:

- cărbunii trebuie pregătiți corect
- trebuie ales cel mai bun tip de lemn (lemnul de esență tare oferă o izolare mai mare, în timp ce arțarul sau cireșul produc cărbuni cu aspect mai impresionant, dar care nu ard la fel de tare)

- pista este greblată (ceea ce împrăştie mai mult cărbune rece la suprafaţă) şi tamponată (pentru a-l împiedica pe cel care merge să se afunde în căldură)
- se acordă timp pentru uscarea mai îndelungă a cărbunilor
- se aplică un strat subţire de cenuşă deasupra

Apoi, participantul trebuie să meargă vioi, cu pas uşor. Alergarea sau pasul greoi i-ar înfunda picioarele în cărbuni. Fiecare pas trebuie să dureze o jumătate de secundă sau mai puţin. Cât timp participantul continuă să meargă, fiecare pas va absorbi foarte puţină căldură.[4] La finalul plimbării scurte, tălpile îi sunt spălate cu furtunul pentru a opri pătrunderea căldurii. Totuşi, întâlnim şi exemple cotidiene reale care demonstrează unele dintre aceleaşi principii. Transferarea pâinii fierbinţi de pe o farfurie pe alta se face cu mare siguranţă când se folosesc doar degetele şi mişcări rapide. În cultura indiană, *rotis* (lipie) se prepară frecvent la flacără deschisă folosind mişcări rapide şi delicate ale mâinii – lucru pe care tinerii bucătari îl învaţă foarte repede.

Seminarele motivaţionale eficiente le oferă majorităţii oamenilor sentimentul de putere şi credinţa că viaţa lor va fi diferită de acum înainte. Totuşi, sondajele efectuate câteva săptămâni mai târziu arată că un procent mare de oameni nici măcar nu au început să pună în practică vreun lucru din ceea ce au învăţat. Ei declară ceva de genul „O voi face mâine", „Efectiv nu sunt capabil să îmi aloc timp acum" sau „Chiar nu s-a integrat bine în viaţa mea (poate că tehnica respectivă chiar nu funcţionează pentru mine)".

Totuşi, mersul pe foc ar trebui să aducă putere şi să aibă rezultate mai durabile. De obicei, însă, nu este cazul. Un cercetător a declarat: „Timp de câteva zile după aceea, mi-am spălat temporar creierul bucurându-mă de reuşită şi

Scanned with OKEN Scanner

fără să-mi pese cum a fost posibil să o fac. Dar am revenit repede la vechile obiceiuri..." Chiar și Tony Robbins, cunoscutul instructor de mers pe cărbuni încinși, recunoaște că „în timp ce mersul pe foc le schimbă viața unor oameni, pentru alții este doar o poveste bună de spus la bar"[5]. În realitate, mulți participanți continuă să participe la seminare motivaționale căutând calea ideală pentru ei.

Dacă tehnica mersului pe foc nu are nimic magic, înseamnă oare că întreaga gândirea pozitivă legată de ea este o prostie? Nu. Oamenii care participă la asemenea evenimente (și care adesea plătesc bani grei în acest scop) cred deja în interiorul lor că pot să „se descurce mai bine". Primul pas către succesul în orice domeniu este întotdeauna ideea că există ceva de atins. La eveniment, ei sunt îndepărtați de mediul obișnuit, adesea negativ, în care trăiesc în mod normal și sunt înconjurați de oameni care cred și ei că pot să aibă o viață mai bună dacă ar găsi elementul lipsă. Oamenii sunt programați cu dorința de a se integra și de a obține aprobarea celor din jur. Încadrarea în normă este pur și simplu o modalitate de a te restricționa în privința a orice ești în stare să obții. Iar când credințele din jurul tău sunt negative, îți programezi subconștientul să continue să ți le repete. Credința că nu vei reuși te va împiedica să-ți dai toată silința, iar astfel vei ajunge să accepți eșecul ca pe ceva obișnuit. Și, în cele din urmă, privești provocări diferite cu alți ochi când reușești ceva ce credeai că este imposibil sau ceva ce nimeni altcineva din cercurile tale obișnuite nu a reușit: „Dacă am realizat acel lucru, atunci poate... doar poate... sunt în stare să realizez și altele."

Așadar, mersul pe foc îți antrenează indirect mintea pentru a-ți susține obiectivele. Noi intenționăm să explorăm modalități mai eficiente și mai durabile de a realiza același lucru.

Scanned with OKEN Scanner

Tulburarea de identitate disociativă

Unele dintre cele mai incredibile relatări despre puterea credinței provin de la pacienți cu tulburare de identitate disociativă. Relatările merită atenție sporită întrucât ne arată cât de *multă* putere au credințele noastre.

Tulburarea de identitate disociativă (cunoscută anterior ca „tulburare de personalitate multiplă") este considerată o afecțiune psihologică amplă, cauzată probabil de mai mulți factori, inclusiv de o traumă severă în primii ani ai copilăriei (de obicei, abuz fizic, sexual sau emoțional extrem și repetitiv).[6] Cel mai interesant aspect îl reprezintă existența multor relatări cu privire la modificările biologice petrecute în corpul pacientului în timp ce acesta trece de la o personalitate la alta.

Într-un caz, toate subpersonalitățile pacientului erau alergice la sucul de portocale, cu excepția uneia. Bărbatul făcea uritcarie dacă bea suc de portocale în timp ce deținea controlul una dintre subpersonalitățile sale alergice. Dar dacă trecea la personalitatea sa non-alergică, erupția dispărea și putea să bea suc de portocale în voie.[7]

Există relatări despre personalități diferite care reacționează diferit la medicamente diferite. O personalitate este daltonistă, iar alta, nu; chiar și culoarea ochilor se modifică. Sunt cazuri de femei care au 2–3 perioade menstruale în fiecare lună, fiecare dintre subpersonalitățile lor având ciclul său. Există o relatare despre o femeie care era diabetică într-o personalitate, dar nu și în alta.[8]

Deși sunt rare, asemenea relatări specifice au fost raportate de medici cu reputații solide. În plus, apariția unui singur caz excepțional sugerează posibilitatea existenței mai multora. Totuși, un domeniu mai larg recunoscut care evidențiază puterea minții este întâlnit în cercetarea despre placebo.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Placebo

Efectul placebo este efectul benefic al unui medicament sau tratament când beneficiul respectiv nu îi poate fi atribuit medicamentului sau tratamentului. Companiile farmaceutice trebuie să demonstreze că noul lor medicament funcționează mai bine decât placebo.

Unul dintre primii care a înțeles că mintea este implicată în vindecare a fost medicul John Haygarth, în 1799. La acea vreme, oamenii declarau că un anumit tratament este eficient în scoaterea bolii din corp. Dispozitivul folosit era un atractor Perkins, care consta într-o tijă metalică scumpă. Dr. Haygarth a comparat efectele acestor tije cu tije similare din lemn și a constatat că 4 din 5 pacienți cu poliartrită reumatoidă au raportat reducerea durerii.[9]

De atunci, au fost efectuate mii de studii de cercetare privind efectul placebo, iar numeroși medici recunosc că îl prescriu.[10] S-a demonstrat că acesta este implicat într-o serie de afecțiuni, iar eficacitatea sa este influențată de culoare, model și format (pastilă, capsulă sau injecție), diferite categorii demografice având formatul lor preferat. Astfel, în general, pastilele colorate funcționează mai bine decât cele albe, iar culorile mai strălucitoare sunt mai eficiente decât cele mate. Roșu, portocaliu și galben tind să fie stimulatoare, în timp ce albastru și verde tind să fie mai liniștitoare.[11]

Totodată, medicamentele sunt mai eficiente când culoarea li se potrivește cu scopul; astfel, o cremă albă pentru arsuri funcționează mai bine decât una roșie.[12]

Un aspect al cercetării pe care l-am considerat destul de intrigant (chiar un pic neliniștitor) îl reprezintă interpretarea culorii în funcție de culturi. „Într-un studiu, caucazienii au

privit capsulele albe ca analgezice, în timp ce afro-americanii le-au privit ca stimulente. Inversul a fost valabil pentru capsulele negre: caucazienii le-au privit ca stimulente, iar afro-americanii le-au considerat analgezice."[13]

„Efectul placebo variază și între culturi. În tratarea ulcerelor gastrice, efectul placebo are efect redus în Brazilia, mai ridicat în nordul Europei și deosebit de ridicat în Germania. Totuși, efectul placebo asupra hipertensiunii arteriale este mai scăzut în Germania decât în alte părți."[14]

Și tipul de placebo este important, intervențiile chirurgicale simulate fiind mai eficiente decât injecțiile simulate, care, la rândul lor, au fost mai eficiente decât placebo administrat pe cale orală.[15]

Depresie

În 1998, Irving Kirsch și Guy Sapirstein au publicat un studiu care a arătat „efectul placebo substanțial în medicația antidepresivă și beneficiul considerabil al medicației față de placebo"[16]. Studiul a mai indicat: „Componenta placebo a reacției la medicație este considerabil mai mare decât efectul farmacologic." Autorii au continuat sugerând că „antidepresivele pot să funcționeze ca placebo activ, în care efectele secundare amplifică efectul placebo prin credința pacienților că primesc un medicament puternic"[17].

Metaanaliza a arătat că 75% din îmbunătățirea înregistrată în grupul care a primit medicamentul a fost observată și în grupul care a primit placebo și că beneficiul suplimentar obținut de pe urma medicației poate fi parțial atribuit efectului placebo. Rezultatul s-a dovedit extrem de controversat și a generat un studiu de monitorizare care a arătat că „82% din reacția la medicament a fost dublată de placebo". Această relatare fascinantă oferă o perspectivă deosebită asupra problemelor din spatele metodelor de cercetare și chiar asupra normelor FDA de aprobare a noilor medicamente și merită

Scanned with OKEN Scanner

citită în întregime.[18] Este de interes pentru noi aici faptul că tipul cel mai frecvent de antidepresiv este reprezentat de medicamente care cresc cantitatea de serotonină din creier. Dar există un alt antidepresiv care scade cantitatea de serotonină, în loc să o crească. Ne-am aştepta ca subiecţii să reacţioneze diferit în funcţie de tipul de medicament, dar nu a fost cazul. „Pur şi simplu, nu contează ce este în medicament – acesta poate să crească nivelul de serotonină, să îl scadă sau să nu aibă niciun efect asupra serotoninei. Efectul asupra depresiei este acelaşi."[19]*

Însă deşi toate acestea sunt extrem de interesante, există încă întrebarea până unde merg efectele placebo. Următoarea relatare este una dintre cele mai remarcabile.

Dl. Wright

Un domn, numit aici doar dl. Wright, părea să fie pe moarte din cauza cancerului la ganglionii limfatici, iar tumori de mărimea portocalei îi invadaseră gâtul, zona inghinală, pieptul şi abdomenul. Ţintuit la pat, el a fost de acord să încerce un nou medicament, Krebiozen, despre care era convins că îl va ajuta. La 3 zile după prima injecţie, tumorile se micşoraseră la jumătate, iar el se ridicase din pat şi glumea cu asistentele. După 10 zile, a fost externat din spital.

După 2 luni, dl. Wright a suferit o recidivă după ce a auzit despre Krebiozen că nu este atât de eficient pe cât se credea. Medicul său l-a minţit spunându-i că era disponibilă acum o versiune mai eficientă a medicamentului. A primit injecţia, care, de fapt, nu conţinea medicamentul, iar starea i s-a îmbunătăţit din nou şi a părăsit spitalul fără simptome.

---

* Te rugăm să reţii că aceste informaţii nu trebuie să fie utilizate pentru influenţarea alegerilor în materie de asistenţă medicală. Numeroşi factori sunt implicaţi în alegerea unui tratament, iar medicul tău este cel mai în măsură să evalueze acest aspect. (n.aut.)

Scanned with OKEN Scanner

După 2 luni, dl. Wright a aflat că medicamentul Krebiozen este inutil și a murit câteva zile mai târziu.[20]

Operație la genunchi

Efectul placebo este întâlnit și în intervențiile chirurgicale. În cadrul unui studiu realizat de Departamentul pentru Veterani și Colegiul de Medicină Baylor, 180 de pacienți cu dureri la genunchi au fost împărțiți în 3 grupuri. Primul grup a beneficiat de debridare, în care cartilajul deteriorat este eliminat. Al doilea a fost supus lavajului artroscopic, în care cartilajul afectat este îndepărtat. Al treilea grup a fost supus unei simulări de intervenție chirurgicală artroscopică – au fost efectuate incizii, dar nu s-a procedat la introducerea instrumentelor sau îndepărtarea cartilajului.

Rezultatele au arătat că „pe parcursul a 2 ani de monitorizare pacienții din toate cele 3 grupuri au raportat îmbunătățiri moderate ale capacității de funcționare și reducerea durerii. Totuși, niciunul dintre pacienții din grupurile de intervenție nu a declarat că a simțit mai puțină durere sau funcții îmbunătățite comparativ cu cei din grupul placebo. Într-adevăr, pacienții din acest grup au raportat rezultate mai bune decât pacienții cu debridare la anumite momente în timpul monitorizării. Pe parcursul celor 2 ani, pacienții nu au știut dacă au beneficiat de o intervenție chirurgicală reală sau de placebo“[21].

Nocebo

Cercetarea privind nocebo este la fel de importantă precum cercetarea privind placebo. Nocebo are loc atunci când gândurile negative ale pacientului cu privire la tratament îl determină să experimenteze un efect negativ. Circa 20% dintre subiecții care primesc o pastilă de zahăr în cadrul studiilor clinice controlate raportează efecte secundare neplăcute; procentul este chiar mai mare dacă sunt întrebați.[22]

Scanned with OKEN Scanner

Mai mulți factori sunt implicați în efectul nocebo. Este posibil ca pacientul să fi fost condiționat de efecte negative (de la chimioterapie, de exemplu) și să simtă greață la intrarea în sala de tratament. Am discutat anterior despre modul în care efectul placebo este influențat de factori precum culoarea pastilelor și tipul de procedură (operație, injecție sau pastilă). Ei bine, se pare că aceiași factori se aplică și efectului nocebo: „Roșul este asociat cu stimularea, iar albastrul cu sedarea, astfel încât pastilele roșii și albastre produc aceste reacții ca efecte secundare nedorite."[23]

Într-un studiu, subiecților li s-a spus că un curent electric ușor care le trece prin cap poate să provoace dureri în acea zonă; 2/3 dintre subiecți au avut dureri de cap chiar dacă nu a fost folosit niciun curent electric.[24]

Mai multe experimente au arătat sabia cu două tăișuri a reacției placebo/nocebo. Într-un studiu, pacienții cu astm au fost împărțiți în două grupuri. O îmbunătățire de 50% a fost observată în grupul care a primit un bronhoconstrictor când li s-a spus că acesta ar trebui să le reducă simptomele – chiar dacă un astfel de tratament ar fi trebuit de fapt să le agraveze. Al doilea grup a primit bronhodilatatorul, conceput pentru a reduce disconfortul la astmatici, dar li s-a spus că este un bronhoconstrictor. „Sugestia nocebo a redus eficacitatea medicamentului cu aproape 50%."[25]

Există o concluzie dublă la toate cercetările privind placebo și nocebo: ceea ce crezi contează semnificativ, iar majoritatea acestor credințe apar la nivel subconștient. Vom aborda acest aspect mult mai detaliat pe parcursul cărții.

Îmbătrânire

Îmbătrânirea este un alt domeniu profund influențat de puterea credinței. Procesul de îmbătrânire îi preocupă pe aproape toți oamenii la un moment dat în viață, într-o

Scanned with OKEN Scanner

asemenea măsură încât, pentru mulți, împlinirea vârstei de 30 de ani este un semn că a trecut tot ce este mai bun. Majoritatea oamenilor par să accepte faptul că îmbătrânirea vine la pachet cu declinul și că trebuie să aibă mai multă grijă de ei pe măsură ce anii trec – „Încetinește", „Ia-o ușor", „Nu forța".

Ellen Langer (Universitatea Harvard) a realizat câteva cercetări interesante privind îmbătrânirea. În 1982, Langer a efectuat un studiu în cadrul căruia i-a dus pe 8 bărbați în vârstă de 70 și ceva de ani într-un retreat special. Acești bărbați erau sănătoși, dar prezentau semne evidente de îmbătrânire, precum artrita, postura aplecată și folosirea bastonului. În retreat, ei au fost duși înapoi în 1959, cu televizorul alb-negru, emisiunile, muzica de fundal, decorul și revistele de atunci; experiența a fost creată să fie cât mai autentică posibil. În plus, bărbații au fost *tratați* ca și cum ar fi fost cu peste 20 de ani mai tineri, inclusiv faptul că au trebuit să își ducă singuri lucrurile în camera lor. Li s-a cerut nu doar să își amintească de faptul că sunt cu 20 de ani mai tineri, ci să încerce să *fie* persoana care erau atunci.

Bărbații au fost testați în ceea ce privește dexteritatea, forța de prindere, flexibilitatea, auzul, vederea, memoria și cunoașterea atât înainte, cât și după retreat. Rezultatele au arătat că, la final, erau mai flexibili, aveau dexteritate sporită, stăteau mai drept, iar vederea li se îmbunătățise. Asemenea rezultate nu au fost obținute la grupul de control, care a fost încurajat să își amintească, dar care nu a fost „dus înapoi" în perioada anterioară.[26] Așadar, simpla schimbare a mentalității subiecților a fost suficientă pentru a inversa unele dintre problemele legate de îmbătrânire.

Deși nu a reprodus niciodată studiul cu grupuri mai mari, parțial din cauza costurilor, Langer a efectuat alte câteva studii cu rezultate interesante. Într-unul, două grupuri au fost plasate într-un simulator de zbor. Membrii unui grup

Scanned with OKEN Scanner

au îmbrăcat costume de zbor și s-au prefăcut că sunt piloți ai Forțelor Aeriene în timp ce conduceau un zbor simulat. Ei au obținut rezultate cu 40% mai bune la testele de vedere decât membrii celuilalt grup, cărora li s-a spus că simulatorul este defect și că trebuie să se prefacă doar că pilotează avionul. Așadar, îmbrățișarea deplină a rolului/experienței actoricești a dus la îmbunătățirea vederii – un exemplu cu adevărat interesant al puterii minții.[27]

Într-un alt studiu, subiecți sănătoși au vizionat videoclipuri cu oameni care tușeau și strănutau și au fost încurajați să pretindă că sunt și ei răciți. Subiecții nu au fost induși în eroare în niciun fel (precum a li se spune că se află într-o cameră cu microbi); 40% dintre membrii grupului de testare au raportat simptome de răceală, față de 10% dintre cei din grupul de control. Când saliva lor a fost testată, toți subiecții experimentali care au raportat simptome de răceală au prezentat niveluri ridicate de anticorpi IgA – semnul reacției ridicate a sistemului imunitar. Așadar, simpla vizionare a oamenilor bolnavi și trăirea indirectă prin ei i-a îmbolnăvit pe mulți dintre subiecți.[28] Se extinde oare aceasta la alte domenii în afara sănătății și stării de bine? Ce crezi că spune acest lucru despre o mare parte din divertismentul pe care îl consumăm?

Chiar dacă nu deținem o bază științifică solidă, toți observăm exemple ale puterii minții și credințelor noastre în mediul înconjurător. Unii oameni știu pur și simplu că se vor îmbolnăvi de orice, în timp ce alții știu că se îmbolnăvesc rar. Cunoaștem despre acești oameni întrucât își împărtășesc direct poveștile/credințele. Există și persoane care devin bătrâne la 40 de ani, în timp ce altele încă merg în aventuri la 70 de ani. Mie îmi plac poveștile despre oameni în vârstă care sunt încă foarte activi și chiar câștigă competiții. Două dintre personalitățile mele emblematice sunt Ernestine Shepherd, care deține recordul mondial Guinness pentru cea mai bătrână

Scanned with OKEN Scanner

femeie culturistă, la vârsta de 81 de ani (s-a apucat de culturism la vârsta de 56 de ani)[29], şi Fauja Singh, maratonistul centenar[30]. Aceste două persoane au făcut efortul conştient de a gândi diferit – de a-şi schimba gândirea de tipul „Nu pot (sunt prea bătrân)" în „De ce nu? Pot să o fac" –, ceea ce le-a asigurat succesul. Puterea minţii se exprimă în câteva modalităţi destul de importante.

Autosabotajul

Ţi-ai stabilit vreodată un obiectiv, ai început să te descurci bine, dar apoi s-a întâmplat ceva şi ai ajuns să eşuezi? Este indicatorul clasic al autosabotajului şi se manifestă într-o mare varietate de domenii ale dezvoltării personale, de la pierderea în greutate la afaceri, educaţie şi abilităţi parentale. Dar de ce ne-am sabota obiectivele?

Autoconservarea

Mintea subconştientă nu intenţionează să îţi saboteze visurile şi obiectivele, dar una dintre cele mai importante sarcini ale sale o reprezintă protejarea ta. Astfel, persoanei care s-a simţit jenată în copilărie când citea cu voce tare în clasă subconştientul poate să-i insufle ideea „Trebuie să evit cu orice preţ să vorbesc în public". La maturitate, când întâlneşte o nouă slujbă sau oportunitate de promovare care implică susţinerea unor întâlniri de grup, persoana poate să o respingă. Într-o altă situaţie, persoana care asociază mâncatul cu confortul primit după ce i se potoleau fricile cu un sărut şi un castron cu îngheţată de la mama tânjeşte acum mereu după îngheţată când este stresată, chiar şi după ce a renunţat la mâncarea nesănătoasă ca să piardă în greutate. Asemenea exemple continuă la nesfârşit. Totuşi, trebuie să înţelegi că decizia de a întreprinde acţiunea care sabotează obiectivul declarat vine în toate cazurile din subconştient.

Scanned with OKEN Scanner

Învinge-ți vocea interioară negativă

Toți avem în psihic programe de autosabotaj. Nu le-ai întâlnit întrucât nu ți-ai depășit limitele ca să le găsești – încă. Sau poate chiar această inacțiune este simptomul tău de autosabotaj. Mai târziu, vom examina cum și când asemenea idei restrictive se întipăresc în subconștient. Uneori, simpla descoperire a unora dintre aceste credințe autodistructive le va face să-și piardă stăpânirea asupra ta. Totuși, vom oferi și instrumente care le diminuează sau le neagă puterea.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Cu cât poveștile sunt mai inspiratoare, cu atât oamenii vor fi mai atrași de ele. Dar, uneori, ele sunt scurtate atât de mult, încât devin doar inspiratoare – își pierd instrumentele practice. Când le privim pe unele și dezvăluim apoi *restul poveștii* din spatele lor, începem să vedem elementele lipsă.

Performanța lui Roger Bannister de a alerga mila în mai puțin de 4 minute este, în general, simplificată excesiv, ceea ce face să pară că simpla credință în posibilitatea acestui lucru le-a permis altora să îi urmeze exemplul. Examinarea mai profundă ne-a arătat faptul că a fost nevoie și de alte câteva elemente mentale și fizice pentru atingerea obiectivului. Iar acest lucru este valabil pentru majoritatea obiectivelor de viață.

Mersul pe foc funcționează parțial întrucât te scoate din zona de confort și te înconjoară cu alți oameni care gândesc la fel. Atitudinea „Pot să o fac" este un element important în atingerea succesului, dar este o bătălie grea când mediul nostru conține atât de multă negativitate.

Prezentarea generală a efectului placebo are o miză dublă. În primul rând, demonstrează puterea credințelor

Scanned with OKEN Scanner

asupra sănătății și rolul lor semnificativ în autovindecare. În al doilea rând, avem ocazia să observăm alte modalități în care suntem afectați de mediu. Este foarte semnificativ faptul că o cultură privește o capsulă albă ca analgezic și o capsulă neagră ca stimulent, în timp ce altă cultură le privește invers. Fără să ne dăm seama, absorbim multe informații care influențează modul în care vedem lumea și care se manifestă în numeroase domenii diferite.

Efectul placebo este adesea respins ca nesemnificativ, ceea ce constituie o eroare. Este necesar să ne concentrăm asupra modalităților de a beneficia de acest efect. Ideea se poate extinde și la alte domenii ale vieții tale. Gândurile te vindecă sau te rănesc, te ajută să reușești sau te fac să eșuezi. Aprecierea efectului placebo reprezintă primul pas în conștientizarea puterii pe care o ai asupra vieții tale.

Exercițiu

Dacă ai obiective care au rămas dificil de atins în ciuda faptului că ți-ai propus de mai multe ori să te schimbi, gândește-te la tehnicile pe care le-ai folosit. Te-ai bazat doar pe puterea voinței sau ai pus în aplicare diferite strategii? A inclus vreuna dintre ele privirea înapoi la momentul în care a început problema? Ți-ai împărțit obiectivul în pași mai mici, mai ușor de realizat?

Acum, privește cele 5 obiective pe care le-ai subliniat în jurnal. Pentru fiecare, scrie doi pași pentru atingerea lor. Nu îți face griji dacă ideile par superficiale. În acest moment, ne axăm mai mult pe consolidarea alegerii tale de a efectua îmbunătățirile și pe adăugarea elementului de acțiune în spatele obiectivelor.

În fiecare zi, concentrează-te asupra unui obiectiv și pune în aplicare cei doi pași legați de acesta. La sfârșitul zilei, notează-ți progresul și gândurile despre cum au decurs lucrurile.

Scanned with OKEN Scanner

Partea a II-a

Înțelege-ți mintea

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

3

Modele ale minții

„Mintea conștientă poate fi comparată cu o fântână care se joacă în razele soarelui și care cade înapoi în marele bazin subteran al inconștientului din care apare."

Sigmund Freud

„Cine sunt eu?" este una dintre marile întrebări ale vieții, una pe care îmi amintesc că mi-am pus-o pentru prima dată la vârsta de numai 5 ani. Nimeni nu are un răspuns mulțumitor la această întrebare, dar noi continuăm să o adresăm oricum. Un element al explorării conștienței de către Douglas Hofstadter în cartea *I am a Strange Loop* este ideea este că „sentimentul de «eu»" apare din recunoașterea „altuia" și din conștientizarea că eu sunt diferit de „altul". Diferențele noastre ne fac pe toți unici, dar cine suntem se schimbă semnificativ de-a lungul vieții.

Există câteva filme axate pe un protagonist care suferă de amnezie și pe experiențele rezultate. Unul dintre preferatele mele este *Regarding Henry*. În acest film, Henry (interpretat de Harrison Ford) este un avocat pledant care pune câștigarea unui caz mai presus de orice alt considerent etic.

Se bucură de putere şi este prea ocupat pentru soţia şi copilul său. Dar viaţa îi este dată peste cap după ce este împuşcat accidental. Suferind de amnezie retrogradă şi învăţând să îşi recapete independenţa de odinioară, Henry pierde orice urmă în privinţa a cine a fost odată şi nici măcar nu se mai recunoaşte pe sine. Pornind de la zero, Henry este apoi capabil să creeze genul de persoană care doreşte să fie: îşi duce cariera într-o direcţie diferită şi stabileşte relaţii mult mai sănătoase şi mai fericite cu familia sa.

Regarding Henry este doar o poveste cu câteva momente emoţionante, dar ne prezintă utilitatea ideii de a scoate la iveală trăsăturile din noi care nu ne servesc şi de a crea persoana care ne dorim să fim. Întrucât asemenea informaţii se află în minte, prima cheie pentru antrenarea ei cu succes necesită o anumită înţelegere a modului în care funcţionează ea. Însă mintea este foarte complexă. Deşi oamenii de ştiinţă se uită la creier, îi numesc diferitele părţi şi le atribuie diverse funcţii primare, ei nu au cum să facă acest lucru cu mintea. Şi cum rămâne cu interfaţa dintre creier şi minte – cum se întâmplă asta? De-a lungul anilor, unii dintre cei mai inteligenţi oameni au încercat să construiască modele ale minţii ca să-i explice funcţionarea. Deşi niciun model definitiv al minţii nu este valabil în toate circumstanţele, diferitele modele ne oferă unele informaţii, împreună cu indicii referitoare la cum ne sunt benefice asemenea informaţii.

Diviziunile minţii

Sigmund Freud, fondatorul psihanalizei, a făcut cunoştinţă cu ideea că procesele inconştiente influenţează comportamentele în timp ce efectua un stagiu de practică la neurologul francez Jean-Martin Charcot. La acea vreme, Charcot studia pacienţi care sufereau de o afecţiune numită

Scanned with OKEN Scanner

„isterie". În secolele al XVIII-lea și al XIX-lea, isteria era o afecțiune frecvent diagnosticată. Deși erau diagnosticați și bărbați, era o afecțiune care le afecta în principal pe femei – în special pe cele aparținând segmentelor mai bogate ale societății.

Acesta este un fenomen important de analizat, întrucât scoate în evidență anumite probleme. În primul rând, femeile sunt definite de foarte mult timp în modalități care le limitează abilitățile, iar „isteria feminină" conține cu siguranță în ea definiția sexului prea sensibil și slab. Chiar această definiție a influențat actualizarea ei pentru numeroase femei, limitându-le potențialul.

În plus, și probabil chiar mai semnificativ pentru scopul cărții de față, definirea unei afecțiuni o poate crea (sau îi poate convinge pe oameni că suferă de ea), mai ales când simptomele sunt atât de variate și generale. În secolul al XIX-lea, simptomele isteriei includeau chiar și pasiunea pentru scris, tulburarea de stres posttraumatic (TSPT), depresia sau chiar infertilitatea.[1] De fapt, se spunea că simptomele includ „tot ceea ce bărbații consideră misterios sau imposibil de gestionat la femei" și sunt „dovezi atât ale instabilității minții feminine, cât și ale funcției sociale a femeilor definite în raport cu capacitatea lor de reproducere".[2]

Ar fi corect să credem că *isteria feminină* ca afecțiune aparține trecutului. Dar nu este așa. Deși afecțiunea nu a fost inclusă în primul *Manual de diagnostic și statistică a tulburărilor mintale* [*Diagnostic and Statistical Manual of Mental Disorders 1 – DSM-I*] al Asociației Americane de Psihiatrie, care a fost publicat în 1952, ea a apărut în DSM-II, în 1968. În cele din urmă, a fost eliminată în DSM-III, în 1980.[3] Așadar, în timp ce mă pregăteam să merg la universitate, *isteria feminină* încă era clasificată drept tulburare mintală!

Un exemplu mai recent de altă afecțiune cu simptome vagi care a câștigat popularitate din cauza sensibilizării

Scanned with OKEN Scanner

publicului este sindromul picioarelor neliniştite. În 2005, FDA a aprobat primul medicament pentru tratarea spasmului picioarelor. O campanie publicitară de multe milioane de dolari a producătorului GlaxoSmithKline a dus vânzările de la 165 de milioane de dolari în 2005 la aproape 330 de milioane în 2006. Iar în 2007, vânzările au ajuns la 491 de milioane, cu 4,4 milioane de reţete eliberate pentru acest medicament.[4] Deşi sindromul picioarelor neliniştite este o afecţiune reală, potrivit dr. Christopher J. Earley (Universitatea Johns Hopkins), „publicitatea a creat cererea arzătoare a diagnosticului în rândul consumatorilor, în timp ce eşantioanele de medicamente uşor de distribuit le-au oferit răspunsul convenabil medicilor ocupaţi"[5]. În 2008, FDA a aprobat o versiune generică a medicamentului. Odată cu încheierea campaniei publicitare, GlaxoSmithKline a anticipat scăderea vânzărilor. „De obicei, este o scădere destul de bruscă", a declarat Mary Anne Rhyne, purtătoarea de cuvânt a Glaxo.[6] Încă din anii 1980, Eldon a vorbit despre pericolele din reclame, cu încercările lor subtile (sau nu atât de subtile) de a crea o problemă pentru care agentul de publicitate are soluţia.

Jean-Martin Charcot

Să readucem discuţia la descoperirea lui Freud conform căreia procesele inconştiente influenţează comportamentele. Charcot se ocupa de paciente care sufereau de isterie, manifestând simptome precum dureri cronice, leşin, convulsii şi paralizie. Charcot nu a găsit motive biologice pentru simptomele lor, dar, sub hipnoză, el şi Freud au aflat că multe dintre aceste paciente au avut experienţe sexuale traumatice, precum abuzuri sexuale în copilărie. În timpul hipnozei, amintirea incidentului era adesea urmată de revărsare emoţională, după care simptomele se reduceau frecvent. Starea lor era mai mult psihologică decât fizică.[7]

Scanned with OKEN Scanner

Freud a continuat să dezvolte unele teorii, dintre care multe au fost respinse și sunt ironizate chiar și astăzi, cum ar fi complexul lui Oedip și invidia de penis. Steven Pinker (Universitatea Harvard) afirma: „Ideea că băieții vor să se culce cu mama lor îi frapează pe majoritatea bărbaților drept cel mai prostesc lucru pe care l-au auzit vreodată."[8] Totuși, Freud a predat două concepte încă pertinente pentru discuția noastră actuală. Primul are de-a face cu diviziunile minții.

Componentele minții

Una dintre cele mai cunoscute contribuții ale lui Sigmund Freud o reprezintă ideea că personalitatea este creată din interacțiunile și conflictele dintre 3 componente ale minții, pe care le-a numit „Id", „Eu" și „Supraeu".

- Se spune că Id-ul este prezent încă de la naștere și funcționează pe baza satisfacerii imediate a plăcerii. Când copilului îi este foame, plânge până când va fi hrănit – nu așteaptă un moment mai potrivit.[9] Id-ul există în întregime în subconștient.
- Eul se dezvoltă mai târziu și este responsabil de medierea dintre dorințele Id-ului și constrângerile realității.[10] O mare parte din funcția Eului este legată de amânarea satisfacerii dorințelor Id-ului până la momentul potrivit.
- Se consideră că Supraeul este compus din idealurile internalizate de la părinți și societate. Este standardul moral superior pe care credem că ar trebui să-l respectăm. Supraeul încearcă să influențeze Eul chiar dacă moralitatea nu este realistă.[11]

Auzim frecvent astăzi că „ego" este folosit în mod negativ, ca și cum ar reprezenta aspectul egoist al unei persoane care se consideră mai importantă decât este în realitate.

Scanned with OKEN Scanner

Aceasta este o distorsiune deoarece egoul sănătos este cel care găseşte echilibrul între cerinţele Id-ului şi presiunile Supraeului.

În ideea minţii divizate sunt importante conflictele care pot fi create de dorinţele opuse. Asemenea conflicte duc la grade tot mai mari de presiune până când ceva cedează. În cazul pacientelor tratate de Charcot, amintirile dureroase nerezolvate, suprimate, au dus la apariţia simptomelor de isterie. Freud a văzut în acest lucru un exemplu de control al forţelor inconştiente.

Conceptul de sine

Spre deosebire de Freud, Carl Rogers, unul dintre membrii fondatori ai Asociaţiei Americane de Psihologie Umanistă, cunoscut mai ales pentru dezvoltarea terapiei centrate pe persoană[12], nu credea că oamenii sunt controlaţi de forţe inconştiente, ci mai degrabă că personalitatea se formează pe baza experienţelor anterioare. Rogers voia să înţeleagă cum au loc schimbările de personalitate. El credea că nevoia de a creşte şi de a ne atinge potenţialul este inerentă fiecăruia dintre noi şi că viaţa de succes este cea în care te *autorealizezi* – devii pe deplin persoana care ar trebui să fii. Teoria sa a personalităţii se axează pe ideea de sine (conceptul de sine). Rogers susţinea că persoanele sănătoase sunt mai capabile să îşi încorporeze experienţele în ideea lor de sine.[13] În privinţa conceptului nostru de sine, Rogers susţinea că acesta se împarte în 3 părţi:

- *Imaginea de sine* – se referă la personalitatea interioară, la modul în care ne vedem în acest moment şi la sinele pe care îl considerăm cel mai fidel faţă de ceea ce suntem cu adevărat. Acesta nu este un sine desăvârşit, ci mai degrabă un sine real.
- *Sinele ideal* – este sinele care credem că ar trebui să fim. Acesta este puternic influenţat de aşteptările

Scanned with OKEN Scanner

societății. Sinele ideal ne împinge să devenim oameni mai buni, ne face să ne simțim dezamăgiți de noi înșine sau ne înfurie că se așteaptă astfel de lucruri de la noi. Nu noi ne alegem sinele ideal, ci mai degrabă se formează din interacțiunile noastre cu lumea.

- *Stima de sine* – reprezintă felul în care te percepi, cât de mult te placi, te accepți și te prețuiești. Ea depinde în parte de modul în care te văd ceilalți, de felul în care crezi că te compari cu ceilalți și de locul tău în societate.[14]

Rogers a definit conceptul de sine ca incongruent dacă există o neconcordanță între modul în care te vezi și cine crezi că ar trebui să fii și congruent dacă cele două imagini sunt aliniate. Conceptul de sine incongruent influențează negativ stima de sine.[15]

Patru tipuri de sine

Anumiți autori au prezentat propria variantă asupra aspectelor care formulează conceptul de sine al unei persoane. Una dintre preferatele mele, întrucât privesc atât în lume, cât și în mine și văd limpede cum se potrivesc, este cea folosită de Eldon în cartea sa *Alegeri și iluzii*.*[16] Aici, el enunță cele patru concepții esențiale despre noi înșine:

- *Sinele actual* este sinele care a eșuat în modalități pe care nu le împărtășim cu ceilalți. Este sinele nostru profund privat. El conține gândurile pe care ne dorim să nu le avem, ceea ce credem despre noi și faptele pe care ne dorim să nu le fi făcut. El deține cele mai secrete dorințe și ambiții ale noastre. Este sinele pe care majoritatea încearcă să îl schimbe într-un fel sau altul la un moment dat în viață – sau poate încontinuu.

* Traducere în limba română apărută la Editura For You. (n.tr.)

Scanned with OKEN Scanner

Totuşi, este important să reţii şi faptul că sinele actual nu este sinele nostru adevărat, ci percepţia noastră de sine, completată cu fiecare limitare crezută care însoţeşte sinele privat.

- *Sinele ideal* este o construcţie formată de societate. Sinele nostru ideal duce o viaţă perfectă, fără loc pentru eroare sau creştere. Este un sine care este atât de desăvârşit, încât nu este şi nu poate fi niciodată real.
- *Sinele care ar trebui să fie* este plin de toate „trebuie" şi „este necesar" pe care le-am deprins – „Trebuie să faci asta. Este necesar să faci cealaltă". Acest *sine care ar trebui să fie* diferă de sinele ideal deoarece gândurile care îl construiesc nu sunt ale noastre, ci derivă din vocile societăţii şi ale altora. Ne este greu să renunţăm la ideea de tipul „trebuie" sau „este necesar" chiar şi atunci când ştim că este greşită, fiind probabil ceva insuflat de un părinte.
- *Sinele dorit* este sinele care credem că putem fi. El deţine visurile noastre şi provoacă nemulţumire dacă dorinţele nu au fost îndeplinite – şi de cele mai multe ori nu sunt.[17]

Toate aceste patru sine creează zone de conflict şi motive să fim dezamăgiţi de noi înşine. La rândul lor, aceste tensiuni ne determină uneori să ne comportăm în modalităţi care ne trădează potenţialul cel mai înalt.

Integrări

Deşi fiecare este imperfect în felul său, aceste 3 modele diferite ale diviziunilor minţii ne arată ceva semnificativ: toţi avem dorinţa de a fi mai buni, de a realiza mai mult, de a zbura mai sus, să spunem aşa, dar toţi resimţim nesiguranţa impusă asupra noastră. Dacă nu există un echilibru sănătos

Scanned with OKEN Scanner

în interiorul și între aceste aspecte diferite ale sinelor noastre, apar conflicte, se formează tipare autodistructive și rezultă dezamăgiri. Și multe dintre aceste lucruri funcționează la nivel subconștient, fără să ne dăm seama.

Nivelurile de conștiență

Freud considera că motivațiile inconștiente controlează toate comportamentele. Deși nu suntem conștienți de aceste motivații, ele ni se dezvăluie în vise, prin simptome precum obsesiile și actele ratate, în care sunt dezvăluite adevăruri necunoscute, și în timpul hipnozei.[18] Modelul minții al lui Freud a fost comparat cu un iceberg, în care inconștientul joacă un rol mai important în afara vederii, spre deosebire de mintea conștientă.[19] În modelul lui Freud, mintea funcționează pe 3 niveluri de conștiență: mintea *conștientă* este responsabilă de circa 10%, cea *preconștientă* de circa 50-60%, iar cea *inconștientă* de circa 30-40%.[20] Eu prefer să consider că mintea are 4 componente: *conștientul*, *preconștientul*, *subconștientul* și *inconștientul*. După cum vei vedea, prin subdivizarea inconștientului lui Freud în subconștient și inconștient ne putem concentra asupra zonei în care schimbarea este posibilă – un aspect semnificativ al antrenării minții.

Conștientul

Partea conștientă a minții este cea despre care noi credem că ne ghidează deciziile, ne coordonează acțiunile și ne organizează planurile. Am spus în mod intenționat „noi credem", întrucât vei descoperi în cele ce urmează că majoritatea alegerilor pe care le considerăm voluntare nu sunt chiar atât de mult astfel. Într-adevăr, întreaga problemă a liberului arbitru este în joc atunci când înțelegem cât de mult din ceea ce considerăm alegeri nu provine din mintea conștientă, ci mai degrabă din subconștient.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Preconștientul

Preconștientul este zona minții în care depozităm informații la care nu suntem atenți în mod conștient. Poate fi vorba despre versurile poeziei sau melodiei preferate ori despre numărul de telefon și adresa din copilărie și altele asemenea. Preconștientul este locul în care mergem să ne recuperăm amintirile – cu cât păstrăm mai mult în preconștient, cu atât memoria noastră este mai bună.

Subconștientul

Mintea subconștientă este subiectul multor speculații, dar știm destul de multe despre ea. De exemplu, în anumite cazuri, subconștientul este chemat să recupereze informații din episoade demult uitate din trecut sau pur și simplu detalii trecute cu vederea. Hipnoza este un instrument excelent pentru recuperarea amintirilor uitate. Eldon a folosit în mai multe cazuri hipnoza criminalistică pentru a descoperi acest tip de informații. Într-un caz, un bărbat a fost victima unui jaf armat în timp ce se afla la un bancomat. Tot ce își amintea era „pistolul mare" care îi fusese îndreptat în față, dar sub hipnoză și-a amintit și marca și modelul mașinii cu care venise făptașul. În acest caz, trauma evenimentului a împins amintirea în subconștient. Este posibil ca în timp să-și fi amintit oricum detaliile, dar este totodată posibil să nu și le fi amintit niciodată fără utilizarea hipnozei.

Eldon a fost implicat într-un alt caz și mai important care a dus la anularea unei sentințe de crimă. În acest caz, nu frica a determinat mintea conștientă să uite detalii, ci mai degrabă starea autoimpusă indusă de droguri.

Cazul, așa cum i-a fost prezentat lui Eldon, îl implica pe un tânăr cu probleme, cu cazier juvenil. Se pare că acesta a venit acasă de la o petrecere și a descoperit cadavrul

mamei sale întins pe pat. Agresiunea sexuală și crima fuseseră extrem de brutale, iar peste tot era sânge. Băiatul și-a luat câteva clipe ca să treacă peste șoc și apoi a sunat la poliție. Deși și-a susținut nevinovăția, polițiștii nu l-au crezut. Nu a ajutat faptul că la petrecere se consumase o cantitate mare de alcool și droguri, iar băiatul nu era doar amețit și incoerent, ci și incapabil să ofere detalii reale despre cum își petrecuse seara și cât timp stătuse la petrecere. Totodată, avea un istoric de probleme cu mama.

Polițiștii erau destul de siguri de vinovăția sa și, după interogatoriul care l-a făcut pe băiat să se simtă confuz cu privire la nevinovăție, acesta a fost supus unui test poligraf pe care l-a picat. Ulterior, Eldon avea să afle că examinatorul poligraf a folosit un test ilegal – un poligraf cu două ace –, pe lângă alte tehnici discutabile. Ca atare, această mărturie nu ar fi trebuit să fie permisă niciodată. Totuși, băiatul a fost sfătuit să pledeze vinovat pe baza probelor și a faptului că va primi o sentință mult mai ușoară. Nu s-a întâmplat astfel și a fost condamnat la ani grei de închisoare. După pronunțarea sentinței, Eldon a fost adus în acest caz.

Folosind hipnoza aplicată în criminalistică, băiatul și-a amintit că plecase de la petrecere și trecuse prin parc în jurul orei 2 dimineața. În timp ce se afla în parc, a văzut doi polițiști intrând și s-a ascuns – nu voia să aibă probleme pentru că era *foarte drogat*. A văzut cum polițiștii au petrecut circa 20 de minute căutând în niște coșuri de gunoi înainte de a pleca. Această informație s-a dovedit vitală, deoarece i-a oferit un alibi. O căutare în dosarele poliției a arătat că doi ofițeri se aflau într-adevăr în parc la acea oră, căutând prin coșurile de gunoi. Acest lucru a însemnat totodată că băiatul nu putea fi acasă în momentul decesului mamei și nu avea cum să comită crima. Eldon și colegii săi i-au prezentat judecătorului dovezile în cadrul unei audieri publice

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

și, ca urmare, deținutul a fost eliberat, iar acuzațiile au fost respinse.

Așadar, subconștientul deține o cantitate mare de informații care pot fi foarte dificil de recuperat. Totuși, asemenea informații ne influențează diversele *strategii de apărare*, *scurtături mentale*, *prejudecăți (biasuri)* și altele asemenea. Este un subiect foarte important pe care îl vom discuta în detaliu mai târziu.

Inconștientul

Inconștientul este partea minții care supraveghează procesele somatice și altele asemănătoare; el se ocupă de orice, de la menținerea bătăilor inimii până la a-ți aminti să respiri. Acum, înainte să ai obiecții, am numit-o „minte inconștientă", în loc să ne ocupăm doar de anumite părți ale creierului în sine, deoarece meditatorii antrenați au demonstrat capacitatea de a controla aspecte ale fiziologiei care în mod normal nu sunt considerate accesibile minții.

Un studiu realizat în 1982 de Herbert Benson *et al.* a constatat că practicanții de yoga *tummo* (căldură) au fost capabili să crească „temperatura degetelor de la mâini și de la picioare cu până la 8,3°C"[21]. „Doar folosind puterea minții, călugării au produs suficientă căldură corporală pentru a usca cearșafurile umede puse pe ei în timp ce se relaxau în camere răcoroase."[22] Un studiu realizat în 2011 la University of California, Los Angeles, a constatat că „persoanele care meditează de mult timp au conexiuni mai puternice între regiunile creierului și prezintă mai puțină atrofie legată de vârstă în comparație cu un grup de control"[23]. Așadar, meditația modifică structura reală a creierului[24] și, în ceea ce ne privește, creează o cale de îmbunătățire a calității vieții.

De obicei, considerăm inconștiența ca absența oricărei forme de cunoaștere. Dar acest lucru nu este adevărat,

întrucât pacienții aflați în comă și-au revenit și au prezentat numeroase detalii despre ceea ce s-a întâmplat în jurul lor în timp ce erau în acea stare. Într-adevăr, Martin Pistorius a raportat o astfel de experiență. „Toată lumea credea că este o «legumă», dar, după 12 ani de comă, nu numai că s-a trezit, dar spune că își amintește totul și a fost complet conștient în cea mai mare parte a timpului. Corpul a devenit închisoarea sa, dar, în cele din urmă, a reușit să evadeze după ce a petrecut ani încercând să comunice cu lumea exterioară."[25]

Inconștientul colectiv

Totuși, în modelul lui Freud, mintea inconștientă este depozitarul experiențelor de viață ale persoanei. El considera că, în general, comportamentele sunt controlate de credințe și motivații inconștiente, cele mai puternice fiind dorințele sexuale din copilărie reprimate de mintea conștientă. Carl Jung, fondatorul psihologiei analitice, nu a fost de acord cu acest lucru; el a considerat că Freud s-a concentrat prea mult asupra aspectelor sexuale. În loc să vadă mintea inconștientă ca pe un simplu rezervor de gânduri și emoții reprimate, Jung a considerat că aceasta reprezintă și sursa inspirației și creativității.[26]

Pentru Jung, mintea inconștientă are două aspecte, *inconștientul personal* și *inconștientul colectiv*. Inconștientul colectiv a fost comparat cu suprasufletul lui Emerson.[27] Pentru Jung, inconștientul personal adăpostește toate experiențele personale, în timp ce inconștientul colectiv conține credințele și instinctele moștenite, adânc înrădăcinate și comune tuturor, experiențele colective trecute ale omenirii.[28] Jung mai credea că oamenii sunt dominați de anumite arhetipuri sau „imagini primordiale", așa cum le-a denumit inițial. Îmi place termenul „imagini primordiale" deoarece descrie mai clar conceptul: imagini sau construcții care au existat la începutul omenirii. Un exemplu în acest sens îl reprezintă relația mamă-copil, care este guvernată de arhetipul mamei. Există o viziune

Scanned with OKEN Scanner

universală a elementelor inerente relației ideale mamă-copil. Astfel, în modelul lui Jung, mama bună este imprimată de arhetipul mamă-copil. Alternativ, individul guvernat de arhetipul războinicului este dur, curajos și concentrat pe atingerea obiectivelor și depășirea obstacolelor.[29]

Prin credința sa în arhetipuri, Jung a respins și ideea de *tabula rasa* atribuită filosofului John Locke, din secolul al XVII-lea, conform căreia omul se naște cu mintea ca o pagină albă. În schimb, Jung considera că persoana „aduce cu sine sisteme care sunt organizate și pregătite să funcționeze într-un mod specific uman și pe care le datorează milioanelor de ani de dezvoltare umană"[30]. Ideile lui Jung nu sunt la fel de populare precum cele ale lui Freud, probabil întrucât se îndreaptă într-o direcție mistică și pseudoștiințifică. Trebuie să recunosc că, după ce mi-am crescut copiii, găsesc o anumită fascinație în a pune sub semnul întrebării ideea absolută de *tabula rasa*. Am convingerea că fiecare dintre copiii mei și-a adus în această viață propriile principii orientative unice. Totuși, *de unde* provin aceste principii este o altă întrebare. Există alți numeroși filosofi și psihologi care nu cred în ideea de pagină albă, citând idei și concepte pe care aparent le cunoaștem. Un exemplu de cunoaștere înnăscută este ideea că niciunul dintre noi nu are nevoie să fie învățat că nu există vreun număr care să nu poată fi adunat. Un altul este ideea că, pentru a nu exista *nimic*, trebuie să existe *ceva*. Îmi amintesc cum în copilărie m-am certat pe această temă cu un expert de la Planetariul Greenwich care încerca să îmi spună că „nimicul continuă la nesfârșit".

Acum, unele școli metafizice cred că inconștientul colectiv este *supraconștientul*[31], iar accesul la acesta ar conferi superabilități. Însă un asemenea lucru, împreună cu ideile despre sediul sufletului și alte concepte spirituale de acest gen, nu constituie obiectul cărții de față.

Scanned with OKEN Scanner

Influențe subconștiente/inconștiente

După cum am afirmat, multe dintre ideile lui Freud au fost desconsiderate sau respinse, îndeosebi cele privind sexualitatea. Chiar și în copilărie, îmi amintesc că auzeam glume despre cât de prostesc este faptul că Freud vedea aspecte sexuale în orice. De exemplu, doar pentru că un lucru este mai lung decât lat nu înseamnă că simbolizează un penis; uneori, o cravată este doar o cravată! Totuși, a rămas valabilă ideea lui Freud conform căreia mintea subconștientă/inconștientă influențează comportamentul. În unele cazuri, această influență este înrădăcinată în adaptări evolutive. De exemplu, nevoia de a face o impresie bună la prima întâlnire poate fi o adaptare – precum păunul care își arată penele din coadă. În general, cu cât devii mai atrăgător, cu atât cresc șansele să fii ales ca partener.

Alte influențe subconștiente/inconștiente provin din trecutul tău. Într-un studiu longitudinal, bebelușilor de 1 an li s-au măsurat gradele de atașament și legătură. Cu aceste informații, cercetătorii au prezis câți prieteni va avea un copil în liceu și cât de des va avea parte de despărțiri în relații romantice strânse în jurul vârstei de 20 de ani.[32]

Pe scurt, cercetările moderne au arătat „că multe fenomene afective, motivaționale și comportamentale importante operează fără conștientizarea sau intenția conștientă a persoanei (Freud), că ele sunt adesea declanșate de evenimente, persoane, contexte situaționale și alți stimuli externi (behaviorism), dar acești stimuli externi își exercită efectul prin intermediul reprezentărilor și proceselor mentale interne (psihologie cognitivă)“[33].

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Cele 8 stadii ale lui Erikson

Să înțelegem că subconștientul conține toate aceste amintiri uitate care exercită o influență nevăzută (nerecunoscută) asupra vieții noastre este un aspect, dar trebuie să privim mai mult la tipurile de situații care creează amintiri. Este necesar să analizăm și raportul de forțe dintre experiențele noastre negative și cele pozitive. Este corect să considerăm că, dacă relația ta de iubire ar fi 60% bună și 40% rea, ai evalua-o ca fiind bună în general. Din păcate, vom vedea mai târziu că nu așa stau lucrurile. Dar, pentru moment, să analizăm o categorie de experiențe care exercită influență asupra vieții actuale: dezvoltarea generală.

Eldon este un pic mai în vârstă decât mine și ni se pare interesant cât de asemănătoare sunt experiențele mele cu ale lui pe măsura trecerii prin aceleași etape de vârstă. Eldon a afirmat întotdeauna despre cercetarea spirituală că, de multe ori, aceasta începe serios după 40 de ani. Vârsta de după 50 de ani este adesea o perioadă în care ne evaluăm viața, vedem cât de aproape am ajuns de atingerea obiectivelor și ne ajustăm când este necesar. După 60 de ani, dobândim un punct de vedere diferit, deoarece începem să pierdem prieteni, persoane dragi și colegi.

În anii 1950, psihologul și psihanalistul Erik Erikson a introdus ideea că personalitatea se dezvoltă într-o ordine predeterminată prin 8 etape de dezvoltare psihosocială. Pentru fiecare etapă reușită de dezvoltare, Erikson a atribuit o anumită virtute sau forță a egoului.

Etapele copilăriei

1. Încredere *versus* neîncredere

De la naștere până în jurul vârstei de 1 an și jumătate, îngrijitorul principal este cel mai important. Când copilul

primește îngrijiri de încredere, va transmite această siguranță și în alte relații. Dacă îngrijirea nu este de încredere, pot să apară neîncrederea, suspiciunea și anxietatea. Succesul în prima etapă conduce la sentimentul de speranță când copilul se află în situații noi – speranța că va exista cineva care să îl ajute. Eșecul poate să conducă la teamă și anxietate. Virtutea sau puterea dobândită de ego este cea a *speranței*.

2. Autonomie *versus* rușine

De la 1 an și jumătate până la 3 ani, copiii se concentrează asupra abilităților fizice și sentimentului de independență. Dacă sunt încurajați și sprijiniți, ei devin încrezători și siguri pe capacitatea lor de a supraviețui în lume. Dacă este controlat excesiv, copilul poate să dezvolte sentimente de inadecvare și să sufere de stimă de sine scăzută și rușine. Virtutea sau puterea dobândită de ego este cea a *voinței*.

3. Intuiție *versus* vinovăție

Între 3 și 5 ani, copiii își explorează abilitățile interpersonale și capacitatea de a inventa jocuri. Ei învață cum să conducă și să ia decizii. Dacă are parte de prea multă critică sau control ori simte că întrebările sale sunt banale și deranjante, copilul poate să dezvolte sentimente de vinovăție. Este un echilibru delicat, întrucât o parte din vinovăție este necesară, altfel copilul nu va deprinde autocontrolul sau nu își va dezvolta conștiența. Invers, prea multă vinovăție îi va îngreuna deprinderea de a interacționa sau de a da dovadă de creativitate. El poate să se teamă să ia inițiativa. Virtutea sau puterea dobândită de ego este cea a *scopului*.

4. Sârguință *versus* inferioritate

Între 5 și 12 ani, copiii trec prin primii ani de școală. Pe măsură ce dobândesc competențe noi, ei își dezvoltă

Scanned with OKEN Scanner

sentimentul de mândrie față de realizările lor. Copiii care sunt încurajați și lăudați de profesori, părinți și colegi vor crede în capacitatea lor de a reuși. Eșecul în această etapă poate să conducă la senzația de inferioritate. Cu echilibrul corect între succes și modestie, copilul dezvoltă sentimentul de competență. Virtutea sau puterea dobândită de ego este cea a *competenței*.

Etapa adolescenței

1. Identitate *versus* confuzia rolului

Între 12 și 18 ani, copiii trebuie să învețe rolul pe care îl vor ocupa ca adulți. În această etapă, ei explorează posibilitățile și își formează propriile identități și credințe. Aceste identități se referă atât la sexualitate, cât și la alegerile profesionale. Cei care ating succesul în această etapă dobândesc sentimentul de încredere în sine, pe când cei care nu își clarifică dorințele și credințele vor resimți confuzia legată de identitatea și viitorul lor. Virtutea sau puterea dobândită de ego este cea a *fidelității*.

Etapele maturității

1. Intimitate *versus* izolare

Între 18 și 40 de ani, adulții se axează pe formarea relațiilor intime și de iubire cu alte persoane în afara membrilor familiei. Succesul duce la relații puternice, în timp ce eșecul duce la singurătate și izolare.

Este important de remarcat faptul că fiecare dintre aceste etape se bazează pe succesul sau eșecul etapelor anterioare. În acest caz, sentimentul slab al sinelui (Etapa 5) poate să cauzeze probleme de angajament, ducând astfel la izolare emoțională, singurătate și depresie. Virtutea sau puterea dobândită de ego în această etapă este cea a *iubirii*.

Scanned with OKEN Scanner

1. Generare *versus* stagnare

Adulții simt nevoia să creeze sau să cultive lucruri care vor dăinui dincolo de ei. Ei fac acest lucru când au copii ori creează ceva de care vor beneficia alții. Din punct de vedere psihologic, generativitatea se referă la „a-ți lăsa amprenta" asupra lumii, ceea ce devine prioritar între 40 și 65 de ani. Succesul conduce la sentimente de utilitate și împlinire, în timp ce eșecul conduce la sentimente de stagnare și deconectare. Virtutea sau puterea dobândită de ego este cea a *grijii*.

3. Integritatea egoului *versus* disperare

Începând cu vârsta de 65 de ani, productivitatea (în general) încetinește. Este o perioadă în care privim în urmă și evaluăm viața. Dacă persoana consideră că viața sa a fost neproductivă, dacă se simte vinovată pentru ceva ori nu și-a atins obiectivele, aceasta poate să ducă la nemulțumire, disperare, depresie și deznădejde. Dacă se simte împlinită, privește în urmă la viața sa cu sentimentul de finalitate și completitudine. „Oamenii înțelepți nu sunt caracterizați de starea continuă de integritate a egoului, ci au parte atât de aceasta, cât și de disperare. Astfel, în etapa finală a vieții, integritatea și disperarea sunt două stări opuse care se succed și care trebuie echilibrate." Virtutea sau puterea dobândită de ego este cea a *înțelepciunii*.

Una dintre criticile aduse teoriei lui Erikson privind dezvoltarea psihosocială se referă la faptul că nu oferă mecanisme pentru rezolvarea conflictelor și trecerea cu succes de la o etapă la alta. Totuși, ea asigură un cadru larg pentru a observa dezvoltarea în toate etapele vieții.[34]

Nu sunt încântată de termenul „virtute" atribuit de Erikson finalizării cu succes a acestor stadii, întrucât sună oarecum solemn și aproape imposibil de atins. Acestea fiind

Scanned with OKEN Scanner

spuse, diferitele virtuți oferă un cadru de observare a principalelor beneficii care sunt obținute la finalizarea cu succes a fiecărei etape. Reține totodată că nu există un sistem de notare de tipul „Admis/Respins"; în schimb, există un continuum și, în majoritatea cazurilor, este întotdeauna posibil să obții rezultate mai bune sau mai rele. Așadar, succesul ar trebui privit mai degrabă în funcție de cât de bine te-au ajutat lecțiile învățate în fiecare etapă. Dacă există un domeniu în viața ta de astăzi care nu funcționează pentru tine sau dacă ai tendința de a repeta aceleași decizii greșite, probabil că este necesar să examinezi din nou o anumită etapă din dezvoltarea ta anterioară ca să vindeci, să rectifici sau poate doar să accepți. Din perspectiva antrenării minții, privirea înapoi la diferitele etape ale vieții ne oferă o valoare certă.

Luptă/fugă – anxietate/depresie

Instinctul de bază „luptă sau fugi" reprezintă o altă perspectivă de a privi modelul nivelurilor de conștiență. Astăzi nu mai există prădători, astfel încât adaptarea noastră modernă la luptă sau la fugă include *anxietatea* și *depresia*. Altfel spus, nu mulți dintre noi se confruntă cu amenințări reale în viață și, totuși, mulți încă au parte frecvent de aceleași reacții vechi de tipul „luptă sau fugi". Adrenalina erupe, tensiunea arterială crește, iar corpul reacționează la o amenințare artificială, exact ca și cum ar fi fost acel prădător din trecut. Reacția „luptă sau fugi" duce la furie și agresivitate sau la retragere, anxietate și depresie. Nu este deloc neobișnuit ca persoanele depresive să petreacă mai mult timp singure, să stea în pat și să se retragă din lumea exterioară – să se ascundă. Aceasta este reacția de fugă, pur și simplu. Așadar, ținând cont de acest lucru, să analizăm mai îndeaproape.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Anxietate/Depresie

Toți oamenii împărtășesc o anumită trăsătură care joacă un rol imens în programarea noastră – suntem animale de turmă. Altfel spus, căutăm aprobarea, iubirea, implicarea și protecția socială. Mai important, căutăm în primul rând să evităm respingerea. Nu este neobișnuit să considerăm acceptarea importantă pentru supraviețuire. Așadar, ce înseamnă acest lucru?

Mintea subconștientă primește informații din toate experiențele noastre pozitive sau negative. După cum am afirmat, în societatea modernă reacția „luptă sau fugi" a fost în mare parte înlocuită de anxietate și depresie. Stimulii din lumea exterioară sunt reali sau artificiali. Puțini dintre noi au avut parte de numeroși stimuli reali. Practic, toți stimulii care condiționează reacțiile de autolimitare sunt artificiali, în sensul că nu ne pun cu adevărat viața în pericol. Sunt de părere că acești stimuli se bazează pe frica înnăscută de izolare și, astfel, respingerea de către o altă ființă umană sau teama că acest lucru se va întâmpla ne condiționează aproape toate reacțiile. Acțiunile și reacțiile ne sunt construite pe baza percepției în privința celorlalți și a nevoii de acceptare și înțelegere. Astfel, comportamentul înseamnă pur și simplu deprinderea condiției/reacției. De exemplu, ne comportăm într-un fel și primim reacția X; ne comportăm în alt fel și primim reacția Y. Apoi decidem ce reacție am preferat, manifestăm comportamentul respectiv și uităm rapid că există un alt tip de reacție. Acesta este unul dintre procesele de limitare a alegerilor noastre. Există doar alegeri limitate rezultate din tiparele de condiționare.

Din punct de vedere comportamental, acest fapt ne predispune la manifestări precum nesiguranță, frică de eșec, stres interiorizat, probleme de sănătate fizică, raționalizare

excesivă și altele. Cum să nu fie astfel când majoritatea comportamentelor noastre provin din încercarea de a le face pe plac celorlalți și de a găsi acceptare? Și să nu crezi nicio clipă că oamenii care par foarte încrezători și asertivi nu se confruntă cu aceeași problemă. Ei doar folosesc strategii de compensare diferite.

Cea mai mare parte a acestei condiționări, dacă nu chiar toată, are loc în mod primitiv, ca funcție a socializării noastre. Ca atare, vechile mecanisme de tip „luptă sau fugi" ale strămoșilor pot să dea naștere sentimentelor și comportamentelor de autolimitare profund imprimate.

Analogia cu biocomputerul

O altă modalitate de a privi acest lucru este să înțelegem că fiecare mesaj primit pe parcursul vieții lasă o amprentă în minte. Procesul are loc în mare parte fără discriminare, fiind filtrat doar prin lentile de interpretare, care sunt, la rândul lor, rezultatul direct al îngrijitorilor primari și secundari, precum și al procesului de enculturație în general. Un exemplu al acestui fenomen este observat într-o memă frecvent distribuită care spune: „La 5 minute după naștere îți sunt stabilite numele, naționalitatea, religia și cultul și îți petreci restul vieții apărând ceva ce nici măcar nu ai ales." Acest lucru împreună cu restul procesului de enculturație – dobândirea treptată de către o persoană a caracteristicilor și normelor unei culturi sau unui grup – ne formează baza judecăților de evaluare morală și a ideilor noastre despre realitate, împreună cu aptitudinea generală privind schimbarea sau încorporarea ideilor noi.

Negativitatea

Din punct de vedere statistic, toți am primit mult mai multe mesaje negative decât pozitive pe parcursul maturizării. În plus, mesajele negative au efectiv mai multă putere asupra

Scanned with OKEN Scanner

noastră decât cele pozitive. Psihologii evoluționiști consideră că acest lucru este cauzat de faptul că, în vechime, știam că pericolele ne pândesc peste tot și, ca atare, trebuia să fim mult mai atenți la situațiile negative (precum foșnetul care ne spunea că în iarbă se ascunde un șarpe), deoarece viața noastră depinde de asta. Societatea nu are un „rit de trecere" în cadrul căruia să se petreacă un ritual sau un eveniment prin care să lăsăm în urmă *gunoiul* de tip „Nu face asta" pe care l-am auzit de atâtea ori în copilărie. În consecință, ca adulți, acest tip de *gunoi* poate să devină ceea ce Eldon consideră a fi o *ancoră a normei valorice* care interzice schimbarea.

Dacă ai îndoieli, pur și simplu acordă atenție modului în care îți vorbești. De câte ori pe parcursul zilei îți spui lucruri negative? Ce gânduri îți vin în minte când îți propui să te dezvolți financiar? Dar când te gândești să trăiești fericit și sănătos până la 100 de ani sau să participi la un eveniment de fitness și frumusețe? Ai înțeles ce vreau să spun: există multe lucruri în viață pe care le ținem departe de noi din cauza acelor ancore vechi ale normei valorice care insistă că nu suntem suficient de buni, de inteligenți etc. Așadar, ca să devenim cea mai bună versiune a noastră, este necesară examinarea conținutului minții subconștiente și apoi găsirea unor modalități de a trece peste comportamentele și credințele automate care, deși sunt menite să ne protejeze, ne limitează de fapt succesul.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Am adus în discuție acum ideea că suntem influențați de procesele subconștiente și cât de răspândit este acest lucru. În explorarea noastră asupra efectului placebo am văzut cum o societate deține o credință colectivă

Scanned with OKEN Scanner

care influențează modul în care cetățenii săi se raportează la medicamente de diferite culori. În cazul isteriei, remarcăm influența culturală a credințelor atât asupra bărbaților, care considerau că femeile sunt sexul slab și astfel se așteptau ca evenimentele emoționale să declanșeze boala, cât și asupra femeilor, care acceptau că sunt mai slabe și astfel mai susceptibile la boli. Acest lucru nu este dificil de realizat, întrucât simptomele erau destul de vagi și variate. Totodată, definiția care le consideră pe femei „mai slabe" are ca efect impunerea, atât de către alții, cât și de către sine, a unor limitări ale potențialului și autorealizării. Este un aspect cu care majoritatea femeilor încă se luptă în diferite grade. (De reținut: deși acest exemplu se referă la femei, definițiile impuse ne afectează pe toți.)

Un alt exemplu al puterii definițiilor este cel în care simptome frecvente și generalizate sunt etichetate drept *sindromul picioarelor neliniștite*. Sensibilizarea opiniei publice cu privire la această definiție a dus la diagnosticarea unui număr mult mai mare de persoane cu o asemenea afecțiune, lucru care s-a inversat la încheierea campaniei de marketing.

Ambele relatări acreditează ideea că procesele subconștiente ne influențează sănătatea și comportamentul.

Privind modelele minții oferite de Freud, Rogers, Eldon și, parțial, Jung, ne apare imaginea modului în care ideile și credințele se formează și se mențin în subconștient. Toate modelele diferite indică sinele divizat. Sinele sănătos trebuie să integreze aceste aspecte diferite într-un mod care să ofere așteptări rezonabile. Din păcate, dezvoltarea noastră și enculturația oferă numeroase locuri în care ne împiedicăm și rămânem cu sentimente de nesiguranță și durere. Dacă nu sunt abordate, asemenea aspecte creează conflicte, provocând probleme fizice,

Scanned with OKEN Scanner

emoționale și comportamentale, chiar dacă stimulul inițial se află în trecutul îndepărtat.

Cele 8 etape ale dezvoltării psihosociale propuse de Erikson împreună cu modelele noastre de anxietate/depresie și ale biocomputerului oferă unele informații despre cum și unde pot să apară asemenea conflicte. Înțelegerea de bază a proceselor subconștiente ne permite să explorăm de unde au pornit problemele sau restricțiile din viața noastră și ne oferă indicii despre cum să le corectăm.

Exercițiu

Examinează cele 8 etape ale dezvoltării psihosociale ale lui Erikson și clasifică fiecare etapă, pe o scară de la 1 la 10, în funcție de cât de bine crezi că le-ai parcurs. Scrie în jurnal evaluarea ta, împreună cu orice detalii posibile privind motivele pentru ea. Cu cât te dedici mai mult acestui tip de exercițiu, cu atât este mai probabil ca legăturile subconștiente să devină conștiente, conducând la descoperiri revoluționare. Totuși, te rog să nu uiți să fii blând cu tine în acest proces. Viața se întâmplă și, în ciuda celor mai bune intenții ale noastre, toată lumea face greșeli și se confruntă cu provocări. Antrenarea minții nu intenționează să te facă să ai sentimente de vinovăție sau regret, ci mai degrabă să reduci problemele pe cât posibil, acceptând în același timp faptul că este imposibil să evităm orice fel de problemă.

Privește-ți cele 5 mini-obiective subliniate în jurnal. Are vreunul dintre ele legătură cu modul în care ai clasificat diferitele categorii? Uneori apar sentimente neliniștitoare. Depune efort mental ca să te ierți și să lași deoparte orice negativitate și concentrează-te, în schimb, pe construirea unui viitor mai bun.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

4

Creierul mecanic

„Un dispozitiv automat a făcut clic în creierul ei mare, iar genunchii i s-au înmuiat și a simțit un fior rece în stomac. Era îndrăgostită de acest bărbat."

Kurt Vonnegut, *Galápagos*

Structura neuronală a creierului devine evidentă când ne gândim că aproximativ 90% dintre oameni sunt dreptaci[1] și că este dificil, dar nu imposibil, să înveți să faci lucruri precum a scrie cu mâna nondominantă. Știm totodată că jumătatea stângă a creierului controlează o mare parte din jumătatea dreaptă a corpului și invers.[2] Cred că în perioada adolescenței am aflat pentru prima dată că ochii văd totul cu susul în jos, dar abia recent am aflat că, în loc să facă o corecție și să îndrepte imaginea, creierul folosește informațiile primite de la urechi pentru a calcula rotația capului.[3]

Ca evidențiere a unei părți din puterea acestei programări, unul dintre primele lucruri pe care ne place să le facem când ținem o prelegere este să începem cu un exercițiu simplu, pe care îl poți face chiar acum. Din poziția șezând, ridică-ți piciorul drept și mișcă-l în cerc în sens orar. În timp ce piciorul se rotește, ridică mâna dreaptă și desenează cifra

6 în aer cu degetul arătător. Acum verifică și vezi ce face piciorul tău. Majoritatea oamenilor sunt surprinși să vadă că, de îndată ce încep să deseneze cifra 6, piciorul își schimbă direcția și începe să se miște în sens antiorar.

Acest lucru oferă o poartă către ideea că, atunci când înțelegem structura neuronală a creierului, chiar dacă la nivel foarte rudimentar, devenim deschiși posibilității locurilor în care putem să preluăm controlul manual asupra acestor mecanisme și să le facem să funcționeze mai eficient pentru obiectivele noastre declarate.

Specializare

La începutul secolului al XIX-lea, medicul german Franz Joseph Gall a avansat pentru prima dată ideea că anumite procese mentale sunt corelate cu unele regiuni ale creierului. Teoria sa a frenologiei sugera că există 35 de „organe" în creier, fiecare dedicat unor funcții specifice. În plus, el credea că gradul de utilizare a acestor „organe" le influențează dimensiunea, ceea ce duce la apariția unor umflături și creste pe craniu care pot fi utilizate în diagnosticarea abilităților mentale și a personalității.[4] Frenologia a fost rapid respinsă ca pseudoștiință și rasistă (era utilizată pentru a dovedi ipoteze prevalente, dar nefondate, cu privire la inferioritatea raselor non-albe).[5] Totuși, ideea că anumite funcții sunt asociate cu anumite regiuni ale creierului a devenit evidentă în „cazul american al răngii", în care a fost implicat lucrătorul feroviar Phineas Gage. Acest caz a arătat legătura directă dintre trauma cerebrală (afectarea creierului prefrontal) și modificarea personalității.[6]

Phineas Gage

În 13 septembrie 1848, Gage, în vârstă de 25 de ani, era șeful unei echipe care construia un terasament de cale ferată

Scanned with OKEN Scanner

în Vermont.[7] Îndesa explozibil într-o gaură folosind o rangă de fier care măsura 110 cm lungime, 3 cm diametru și cântărea 6 kg și, la un moment dat, pulberea a explodat.[8] Bara a trecut prin obrazul stâng al lui Gage, i-a străpuns creierul și a ieșit din craniu, aterizând la 2,5 m distanță, plină de sânge și cu bucăți de creier. Gaura era suficient de mare pentru ca degetele arătătoare ale medicului său, introduse în ambele capete ale deschiderii, să se întâlnească. Interesant este faptul că Gage a fost capabil să vorbească imediat după accident și, după mersul cu căruța până în oraș, a coborât fără ajutor și, ulterior, a urcat o scară lungă până la camera de tratament. Mai târziu, în acea seară, a spus chiar că nu are nevoie să își vadă prietenii, întrucât se va întoarce la muncă în 1–2 zile.[9] Acest lucru nu s-a dovedit adevărat; procesul său de vindecare a fost dificil, iar starea sa a devenit atât de proastă, încât i-a fost pregătit un sicriu.[10] Totuși, în 25 noiembrie, la circa 2 luni și jumătate după accident, s-a considerat că Gage este într-o stare suficient de bună pentru a merge acasă.[11]

Este destul de uimitor faptul că Phineas Gage a supraviețuit unui accident atât de îngrozitor și a continuat să trăiască încă 12 ani, călătorind și chiar lucrând în Chile pentru o vreme. Pentru scopurile noastre, însă, schimbarea completă de personalitate prezentată face din cazul său unul semnificativ pentru înțelegerea creierului uman. A fost vorba despre o schimbare atât de remarcabilă, încât prietenii au declarat că „nu mai este Gage", iar patronul său nu l-a reangajat. Înainte de accident, deși nu beneficiase de educație formală, Gage era descris ca având „mintea bine echilibrată și era privit de cei care îl cunoșteau ca om de afaceri perspicace, inteligent, foarte energic și perseverent în executarea tuturor planurilor sale de acțiune". După însănătoșire, medicul său l-a descris ca fiind „capricios, impertinent, dedându-se uneori celor mai grosolane blasfemii (ceea ce nu era obiceiul său anterior), manifestând puțin respect față de

Scanned with OKEN Scanner

semenii săi, nerăbdător față de constrângeri sau sfaturi atunci când acestea intră în conflict cu dorințele sale, uneori perseverent și încăpățânat, dar capricios și ezitant, concepând numeroase planuri de operațiuni viitoare care sunt aranjate și imediat abandonate pentru altele mai fezabile. Copil în ceea ce privește capacitatea intelectuală și manifestările sale, el are pasiunile animalice ale unui om puternic"[12].

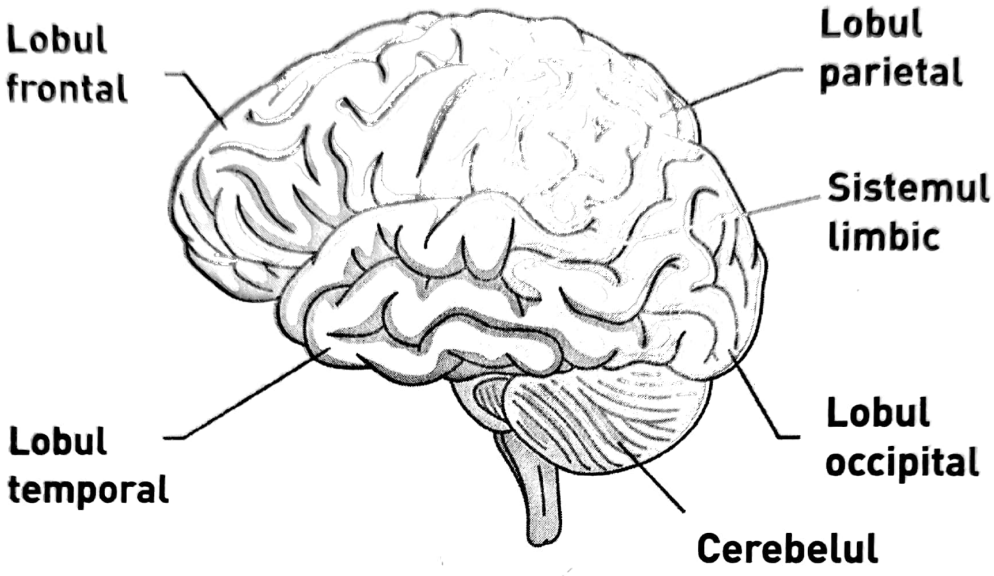
Părți ale creierului

Deși relatarea despre Phineas Gage a furnizat primele dovezi ale implicării lobului frontal în definirea personalității[13], domeniul neuroștiinței a parcurs un drum lung de atunci. Astăzi, știm despre creier că este segmentat în părți, fiecare cu funcții specifice:

- Lobul frontal (partea din față a creierului) este implicat în mișcarea corpului, personalitate, rezolvarea problemelor, concentrare, planificare, reacții emoționale, simțul mirosului, sensul cuvintelor, vorbirea generală și luarea deciziilor.
- Lobul parietal (partea centrală superioară a creierului) controlează simțul tactil și al presiunii, simțul gustului și conștiența corporală. Ne ajută să identificăm obiectele și să înțelegem relațiile spațiale, să interpretăm durerea și să înțelegem limbajul.
- Lobul temporal (părțile laterale ale creierului) guvernează simțul auzului, capacitatea de a-i recunoaște pe ceilalți, emoțiile și memoria.
- Lobul occipital (partea din spate a creierului) controlează simțul vederii.
- Cerebelul (partea posterioară inferioară a creierului) guvernează controlul motric fin, postura, echilibrul, coordonarea și echilibrul.
- Sistemul limbic (partea centrală a creierului) controlează reacțiile comportamentale și emoționale,

Scanned with OKEN Scanner

îndeosebi în ceea ce privește supraviețuirea, hrănirea, reproducerea, îngrijirea copiilor și reacția „luptă sau fugi".[14]



Evident, știința cunoaște mult mai multe despre funcționarea creierului. Dar, pentru scopurile noastre, este o introducere suficientă ca să ne dăm seama cât de mecanice sunt multe procese și cum acest lucru ne influențează convingerile și, astfel, compoziția a ceea ce suntem. O leziune cerebrală gravă i-a schimbat personalitatea lui Phineas Gage, dar acest lucru nu face decât să sublinieze faptul că personalitatea este puternic influențată de biologie. Un aspect al antrenării minții constă în preluarea acestor informații și efectuarea unor mici ajustări pentru a crea schimbări în tipul de viață pe care îl trăim.

Creierul divizat

Deși diversele funcții primare ale diferitelor părți ale creierului nu sunt de notorietate publică, majoritatea oamenilor știu că emisferele creierului au funcții primare specifice. Indivizii sunt adesea descriși cu emisfera stângă

Scanned with OKEN Scanner

dominantă sau emisfera dreaptă dominantă, primul tip de personalitate fiind mai logic, detaliat și analitic, iar al doilea fiind mai creator, spontan și subiectiv. Această idee provine din cercetările privind creierul divizat efectuate de eminentul neurobiolog Roger Sperry și colegii săi.*

Lucrările anterioare ale lui Sperry au investigat programarea circuitelor neuronale. Într-un experiment, el a transpus nervii de flexie și extensie de la piciorul din spate al unui șobolan. Ulterior, când partea inferioară a piciorului șobolanului a fost rănită, acesta se întindea în loc să tragă în sus. Pe măsură ce leziunea se agrava, șobolanul împingea și mai tare în jos, fără să învețe niciodată să compenseze transpoziția nervilor. Potrivit lui Sperry, „nu a avut loc nicio ajustare funcțională adaptativă a sistemului nervos“[15]. Așadar, a existat o programare pentru care creierul nu a reușit să compenseze. Lucrările lui Sperry au demonstrat totodată structura încrucișată a creierului: emisfera dreaptă controlează partea stângă a corpului, iar emisfera stângă controlează partea dreaptă a corpului.

Primele studii ale lui Sperry privind creierul divizat, efectuate pe o pisică, au vizat transferul interocular. Se credea de obicei că, odată ce un ochi a învățat să rezolve o problemă, informația este transferată celuilalt ochi. Pentru experiment, Sperry a divizat „chiasma optică astfel încât ochiul drept să ajungă la emisfera cerebrală dreaptă, iar ochiul stâng la emisfera stângă“ și a „tăiat corpul calos dintre cele două emisfere“; astfel a creat „pisoiul cu creierul divizat“. Cu ochiul stâng acoperit, pisica a fost apoi antrenată

* Reține, te rog, că unele dintre aceste studii sunt pur și simplu inumane și îmi cer scuze tuturor celor care se simt jigniți de această parte a discuției. Din păcate, istoria este plină de experimente îngrozitoare pe animale. Deși îi susțin pe cei care solicită interzicerea unor astfel tratamente inumane, nu s-a decis încă dacă rezultatele unor asemenea experimente din trecut ar trebui ignorate sau date uitării. (n.aut.)

Scanned with OKEN Scanner

să distingă între un pătrat şi un triunghi şi a fost învăţată să selecteze triunghiul. Totuşi, când ochiul drept a fost acoperit, pisica a trebuit să fie învăţată din nou să distingă între pătrat şi triunghi. De data aceasta, însă, a fost învăţată să selecteze pătratul. Cu două antrenamente diferite, forma selectată depindea de ochiul care era acoperit.

Trebuie remarcat faptul că „experimentele lui Sperry cu pisici şi, mai târziu, cu maimuţe au deschis calea pentru tăierea corpului calos la oameni ca tratament pentru epilepsia severă“[16]. Potrivit Cleveland Clinic, în urma operaţiei de calosotomie a corpului calos, „crizele sunt mai puţin severe, mai puţin frecvente şi uneori încetează complet“[17]. Astfel, deşi cercetarea în sine îmi provoacă o stare de greaţă, sunt conştientă totodată de impactul uriaş al acestei cunoaşteri/operaţii asupra vieţii celor afectaţi de o asemenea boală gravă.

Emisfera stângă/emisfera dreaptă

Sub supravegherea lui Roger Sperry, Michael Gazzaniga a iniţiat cercetările privind creierul divizat la *om*[18], iar activitatea lor ulterioară a scos la iveală unele informaţii fascinante despre funcţionarea creierului.

În 1962, Gazzaniga, Roger Sperry şi Joseph Bogen au efectuat pentru prima dată experimente cu creierul divizat la un subiect uman. Pacientul, cunoscut sub numele de W.J., în vârstă de 48 de ani, suferise recent o operaţie de calosotomie a corpului calos pentru a limita răspândirea crizelor de epilepsie. Comportamentul său după operaţie a sugerat că, în loc să ţină efectiv cele două emisfere ale creierului împreună, aşa cum se credea anterior, corpul calos media comunicarea dintre ele.[19] Iată câteva descoperiri din experimentele efectuate pe W.J.:

- Mâna dreaptă a lui W.J. (controlată de emisfera stângă) a fost incapabilă să potrivească un set de piese cu

Scanned with OKEN Scanner

un model de pe un cartonaș didactic. Mâna stângă (controlată de emisfera dreaptă) a fost capabilă să îndeplinească sarcina cu ușurință, intervenind chiar să ajute mâna dreaptă neîndemânatică.

- W.J. a numit cu ușurință imagini prezentate în câmpul său vizual drept (procesat de emisfera stângă), dar a raportat că nu a văzut nimic atunci când imaginile au fost prezentate în câmpul său vizual stâng (procesat de emisfera dreaptă).
- Interesant este că W.J. a fost capabil să-și folosească mâna stângă (controlată de emisfera dreaptă) ca să indice imaginea pe care o văzuse în stânga. Acest lucru indică faptul că emisfera dreaptă era conștientă, dar incapabilă să se exprime.[20]

Așadar, cele două jumătăți ale creierului funcționau independent, aproape ca două minți diferite. Reacția lui Gazzaniga a sintetizat magnitudinea acestor descoperiri: „A fost un moment puternic – acela de a vedea că există două sisteme diferite de control mental care concurează pentru a rezolva această problemă", a afirmat el.[2] Este o informație fascinantă, iar mai târziu vom explora în detaliu unele dintre ramificațiile sale. Pentru moment, este suficient să observăm că, precum diferiții lobi ai creierului, cele două emisfere au funcțiile lor principale. Cercetările au arătat că emisfera stângă este mai verbală, analitică și ordonată și este implicată în:

- logică
- secvențiere
- gândire liniară
- matematică
- fapte
- gândirea în cuvinte

Scanned with OKEN Scanner

Emisfera dreaptă este mai vizuală, intuitivă și creatoare, fiind implicată în:

- imaginație
- gândire holistică
- intuiție
- arte
- ritm
- indicii nonverbale
- sentimente
- vizualizare
- visare cu ochii deschiși[22]

În anii 1960, Roger Sperry și colegii săi au demonstrat că „emisfera stângă este mai orientată spre gândirea abstractă și analitică, abilități lingvistice și calcul, în timp ce emisfera dreaptă este mai importantă pentru înțelegerea modelelor spațiale și a sunetelor complexe, precum muzica“[23]. Lucrările lui Sperry au avut o contribuție atât de importantă, încât, în 1981, el a primit Premiul Nobel pentru Fiziologie sau Medicină „pentru descoperirile sale privind specializarea funcțională a emisferelor cerebrale“[24]. Dar cercetările privind creierul divizat nu s-au oprit aici.

Interpretul

În 1976, lucrând împreună cu James LeDoux, Gazzaniga i-a arătat două imagini unui pacient care suferise operația de divizare a creierului. „Emisfera stângă a bărbatului a văzut o gheară de găină; cea dreaptă a văzut o scenă cu zăpadă. Ulterior, bărbatul a ales cele mai adecvate corespondențe dintr-o serie de imagini vizibile pentru ambele emisfere. El a ales o găină care să se potrivească ghearei și o lopată care să se potrivească zăpezii.“[25]

În timp ce emisfera dreaptă este capabilă să comunice indicând cu mâna stângă spre cuvinte sau obiecte scrise,

Scanned with OKEN Scanner

centrii limbajului din creier se află în emisfera stângă, ceea ce arată necesitatea intervenției ei în comunicarea verbală.[26] În acest experiment, emisfera stângă a văzut gheara, dar nu și zăpada, însă pacientul a ales atât găina, cât și lopata. Când a fost întrebat de ce le-a ales, pacientul a răspuns: „Găina se potrivește ghearei... și ai nevoie de o lopată ca să cureți cotețul găinilor."[27] Pacientul a inventat un motiv.

Gazzaniga a decis să numească sistemul narator al emisferei stângi „interpretul" și a găsit o semnificație deosebită în capacitatea/nevoia acestuia de a crea un scenariu semnificativ, chiar dacă inventează motive bazate pe informații limitate/defectuoase. El consideră că „suntem de fapt o confederație de agenți relativ independenți, fiecare luptând să facă parte din narațiunea care este povestea noastră. Emisfera stângă se pare că are o altă capacitate potențial mai importantă decât limbajul în sine. Interpretul este lucrul care leagă toate aceste părți împreună"[28]. Deși nu este relevant pentru discuția următoare, vei observa importanța acestei constatări în mai multe domenii pe măsură ce lucrăm la procesele de antrenare a minții.

Stroop

Un alt domeniu conex de cercetare implică informațiile congruente și incongruente. În 1935, continuând munca începută în secolul al XIX-lea, psihologul John Ridley Stroop a efectuat un studiu interesant în care a cronometrat cât timp le lua subiecților:

- să citească un cuvânt pentru o culoare, precum „roșu", când este scris cu cerneală neagră;
- să indice culoarea utilizată pentru un pătrat pictat;
- să indice culoarea cernelii utilizate pentru imprimarea numelui unei culori diferite – de exemplu, să identifice cerneala verde utilizată pentru a scrie cuvântul „roșu".

Scanned with OKEN Scanner

Folosind o listă de 100 de cuvinte, el a constatat că subiecții au avut nevoie cu 2,3 secunde (5,6%) mai mult când li s-a cerut să *citească* acele cuvinte care descriu o culoare în timp ce erau scrise cu altă culoare, în comparație cu citirea aceloraşi cuvinte scrise în negru. Acest rezultat nu a fost considerat de încredere. Totuși, când subiecții au fost rugați să precizeze culoarea cernelii pentru un cuvânt care denumea o culoare diferită, a existat o creştere de 47 de secunde (74,3%). El a constatat că subiecților le-a luat considerabil mai mult să identifice culoarea cernelii folosite când cuvântul scris indica o culoare diferită. [29] Testul Stroop este unul dintre cele mai populare exemple utilizate pentru demonstrarea întârzierii timpului de reacție în cazul stimulilor congruenți şi incongruenți.

Deşi nu au răspunsuri definitive, cercetătorii dețin câteva teorii cu privire la cauzele efectului Stroop. Acestea includ:

- *Teoria atenției selective* – identificarea culorii cuvântului necesită mai multă atenție decât simpla lui citire.
- *Teoria automatismului* – cititul este un proces mai automat decât recunoaşterea culorilor.
- *Teoria vitezei de procesare* – procesăm cuvintele scrise mai repede decât culorile.
- *Prelucrarea distribuită paralelă* – creierul creează căi diferite pentru sarcini diferite, iar puterea căii va dicta dacă este mai uşor să numeşti culoarea sau să citeşti textul.[30]

Lateralizarea

Se pare că există o relație cu lateralizarea emisferică în efectuarea testului Stroop, deoarece un studiu realizat în 2014 de Lei Zhang *et al.* a arătat un „flux crescut de informații de la emisfera stângă la cea dreaptă pentru sarcina incongruentă față de cea neutră“[31].

Scanned with OKEN Scanner

Comparând sarcinile Stroop verbale și spațiale, persoanele care nu sunt dreptace (ci sunt stângace, ambidextre etc.) au prezentat efect Stroop mai mare în sarcina cu cuvintele pentru culoare, dar efect Stroop redus pentru informații spațiale incongruente (de exemplu, o săgeată îndreptată în direcția greșită din poziția sa). Acest lucru se potrivește cu ideea că persoanele care nu sunt dreptace au „acces preferențial la emisfera dreaptă care se ocupă de materialul spațial“[32].

În munca sa, Eldon a observat că persoanele stângace par să fie mai pricepute la identificarea culorii cernelii folosite pentru a imprima numele unei culori diferite și că persoanele dreptace sunt mai pricepute la citirea numelui culorii, indiferent de culoarea cernelii folosite. Această informație a devenit unul dintre factorii pe care i-a luat în considerare când a căutat să creeze o tehnologie care să îmbunătățească și să completeze munca sa de antrenare a minții.

Lucrul important de reținut aici este că unele aspecte ale creierului funcționează foarte mecanic, dar uneori nu atât de eficient pe cât ne-am dori. Testul Stroop demonstrează confuzia ușoară apărută când informațiile primite sunt incongruente. Remarcăm totodată că emisferele creierului au forma lor preferată de intrare a informațiilor.

Stroop emoțional

Ca paranteză, probabil te va interesa să afli despre câteva variante ale testului Stroop care s-au dovedit utile. Testul Stroop emoțional examinează capacitatea subiectului de a raporta numele culorii unui cuvânt încărcat emoțional. Acesta nu este un test de congruență *versus* incongruență, deoarece cuvintele nu au acum nicio legătură cu culoarea.[33] S-a constatat și faptul că persoanelor depresive le ia mai mult timp să spună culoarea unui cuvânt negativ decât a unui cuvânt neutru.[34] Un alt studiu a descoperit că

Scanned with OKEN Scanner

subiecților dependenți de cocaină le lua mai mult timp să spună culoarea unui cuvânt asociat cu cocaina (de exemplu, „cocaină", „pudră", „praf" și „joint") decât a unui cuvânt neutru (de exemplu, „pat", „canapea", „dulap" și „cameră").[35] Acest lucru conține unele utilizări practice, deoarece testul Stroop s-a dovedit un instrument eficient în identificarea subiecților dependenți de cocaină care riscă să abandoneze tratamentul.[36]

Aceste informații mi s-au părut extrem de interesante și m-am întrebat dacă testul Stroop a fost folosit vreodată ca instrument de detectare a minciunilor. Cercetările mele au scos la iveală un studiu realizat în 2003 de Iris Engelhard, Harald Merckelbach și Marcel van den Hout. Dintre cei 40 de subiecți utilizați, jumătate au fost rugați să comită o infracțiune simulată și să o păstreze secretă. În urma infracțiunii simulate, tuturor subiecților li s-a administrat Testul de Cunoaștere a Vinovăției, care implică poligraful. Apoi, subiecții au fost rugați să efectueze o versiune modificată a testului Stroop. Aici, fraze legate de infracțiune și fraze fără legătură cu infracțiunea au fost imprimate cu diferite culori, iar subiecților li s-a cerut să le identifice.

La prima rundă a Testului de Cunoaștere a Vinovăției, rezultatele au fost 100% precise pentru subiecții nevinovați și 78% precise pentru subiecții vinovați. Totuși, în cazul testului Stroop nu s-au înregistrat diferențe semnificative în ceea ce privește scorurile de interferență între subiecții nevinovați și cei vinovați. Cunoașterea infracțiunii nu a cauzat nicio diferență semnificativă în timpul de răspuns la numirea culorilor. Ca atare, cercetătorii au concluzionat că testul Stroop *nu* este potrivit ca detector de minciuni. S-a sugerat că ineficiența putea fi cauzată de formatul de poveste al testului, dar cercetătorii nu considerau că este posibilă construirea unui astfel de test folosind doar cuvinte simple.[37]

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Dominanța emisferei

Pentru claritate, trebuie să știi că ideea de lateralizare a funcțiilor cerebrale este adesea dusă prea departe când vine vorba despre concepțiile obișnuite. După cum am afirmat anterior, cunoașterea diferitelor funcții ale celor două emisfere a devenit atât de faimoasă, încât frecvent auzim că unii oameni sunt descriși cu dominanța emisferei stângi sau a celei drepte. Ideea este că la fiecare persoană o jumătate a creierului domină sau este mai puternică decât cealaltă. Am văzut că anumite funcții apar în principal într-o jumătate a creierului – limbajul, logica și rațiunea tind să fie în stânga, în timp ce latura artistică și creativitatea tind să fie în dreapta. Dar cercetări efectuate la Utah State University au arătat că oamenii nu au de fapt emisfera stângă sau dreaptă mai puternică.[38] În acest studiu, datele de la scanările RMN a 1011 subiecți în repaus cu vârste de 7–29 de ani au fost analizate pentru lateralizarea funcțională. Rezultatele au fost incompatibile cu ideea favorizării de către creierul uman a unei emisfere cerebrale în detrimentul celeilalte[39] – nu s-au constatat diferențe reale între cele două jumătăți ale creierului.

Potrivit neurocercetătorului Jeff Anderson, „este absolut adevărat că unele funcții apar într-o parte sau alta a creierului; limbajul tinde să fie în partea stângă, iar atenția mai mult în partea dreaptă“[40]. Totuși, „ar fi extrem de ineficient ca o jumătate a creierului să fie în mod constant mai activă decât cealaltă“[41]. Ca o altă modalitate de a ne gândi la acest lucru, să înțelegem că există mai multe aspecte pentru diferite procese. De exemplu, în timp ce emisfera stângă este implicată în înțelegerea limbajului, este nevoie de creierul drept pentru a înțelege contextul sau tonul. Și, deși emisfera stângă se ocupă de ecuațiile matematice, cea dreaptă ajută la comparații și estimări aproximative.[42]

Narațiunea despre personalitatea cu emisfera stângă sau emisfera dreaptă dominantă devine o problemă când persoana acționează în conformitate cu această credință; ea poate să își restricționeze opțiunile de carieră și să creeze o profeție care se împlinește de la sine. Totuși, înțelegerea punctelor forte ale emisferei stângi și ale celei drepte are aplicații practice. De exemplu, dacă îți este dificil să înțelegi sau să urmezi instrucțiunile verbale (de obicei, o trăsătură a emisferei drepte), este benefic să scrii instrucțiunile. Sunt conștientă cât de mult mă lupt când urmez și reține o narațiune pur verbală, îndeosebi în cadrul prelegerilor. Din această cauză, ori de câte ori este posibil, mă asigur că iau notițe scrise. Simplul act de a nota punctele-cheie îmi permite să îmi amintesc mult mai multe.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Natura mecanică a creierului este evidențiată de exercițiul care arată cât de dificil este să rotești piciorul într-o direcție în timp ce rotești mâna în cealaltă direcție. Aflăm că multe lucruri sunt pur și simplu programate și că aceasta influențează în mod direct cine suntem. Cercetările privind creierul divizat ne arată funcțiile primare ale celor două emisfere și dezvăluie două sisteme diferite de control mental. După cum vom vedea mai târziu, acest lucru ridică unele întrebări filosofice interesante cu privire la cine suntem. Testul Stroop dezvăluie un alt strat al imaginii când observăm cum primirea informațiilor incongruente provoacă dificultăți. În anumite cazuri, testul Stroop este utilizat pentru a prezice alegerile subconștiente.

Deși este umilitor să ne dăm seama cât de mecanic funcționează creierul, nu trebuie să ducem această informație prea departe. În limbajul uzual se vorbește despre

Scanned with OKEN Scanner

dominația emisferei stângi și a celei drepte și despre cum acest lucru creează diviziunea între logică și aspectele creatoare. Dar nu există nicio dovadă în acest sens, după cum remarcăm în cercetările din Utah. Totuși, această credință poate să ducă la autolimitare, în care persoana își restrânge propriile alegeri pe baza a ceea ce *crede* că ar trebui să fie înclinațiile sale. Este mai productiv să scoți din ecuație ideea de personalitate cu dominația emisferei drepte/stângi și să adopți în schimb abordarea holistică. Aplică tactici care îți sprijină punctele forte și îți compensează slăbiciunile.

Exercițiu

Unde crezi că te încadrezi în vechea schemă a emisferei stângi/emisferei drepte? În ce fel ți-a limitat alegerile această gândire? Ce ai fi încercat să realizezi dacă nu ai fi fost supus ideilor limitate despre tine?

Gândește-te la ceva ce ți-ar plăcea să încerci și pe care l-ai respins până acum pentru că ai acceptat o slăbiciune percepută. Poate dorești să te apuci de artă sau muzică ori să urmezi un curs seral de matematică sau inginerie software. Deschide-ți posibilitățile și apoi ia măsuri care să-ți ducă obiectivul la îndeplinire.

Notează-ți descoperirile și planurile în jurnal.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

5

Natura automată a minții

„Sincer, uneori sunt foarte sătul
de subconștientul meu –
este ca și cum ar avea o minte proprie."

Alexei Sayle

Ce îi diferențiază pe oameni de animale? O diferență dintre oameni și restul regnului animal o reprezintă gradul nostru de abilitate în inhibarea comportamentelor instinctive. Obișnuim să distingem un animal de companie „bun" de un animal „răsfățat și încăpățânat" în funcție de cât de repede învață ce vrem să facă și cât de des practică aceste comportamente dorite – cât de multă abilitate deține în inhibarea comportamentelor automate.

Am un câine ciobănesc australian minion de 9 ani. Sam (Samantha Jane) este un animal foarte inteligent și extrem de iubitor, dar are unele tendințe *interesante*. De multe ori, când scoatem câinii afară pentru a merge la toaletă, ea așteaptă până când suntem toți pregătiți să ne întoarcem în casă și abia apoi pleacă în spatele casei. Într-o clipă este acolo, iar în clipa următoare dispare ca un glonț în viteză și nimic, absolut nimic, nu o poate opri. Odată

plecată, îi ia uneori o veşnicie să se întoarcă, preferând să se ocupe de a doua nevoie, să latre la câinii vecinilor din spatele nostru sau doar să adulmece.

Totuşi, am învăţat că, dacă sunt foarte atentă la înclinarea capului ei, detectez momentul în care instinctul de a fugi i se face cunoscut. Din acel moment, există doar o fracţiune de secundă în care capul ei începe să se ridice pentru o comandă clară din partea mea care să îi atragă atenţia înapoi şi este pe deplin fericită să intre în casă. Dacă ratez acea fracţiune de secundă, nu mai pot să fac absolut nimic ca să o opresc să fugă.

Deşi majoritatea oamenilor sunt mai inteligenţi decât câinele meu, vei fi probabil surprins să afli că există numeroase domenii în care şi noi manifestăm comportamente automate, cu declanşatori simpli care ne influenţează puternic reacţiile. Acum, în acest context, nu mă refer la comportamente automate precum reacţia de sperietură (de exemplu, când tresărim ca reacţie la un zgomot puternic neaşteptat sau la o mişcare bruscă). Vorbesc despre acele elemente din psihicul nostru care reacţionează automat la anumite tipuri de stimuli sau aporturi. Robert Cialdini (Arizona State University) numeşte acest lucru „clic, bum“[1] deoarece se întâmplă la fel de automat precum comutarea unui echipament electronic şi pornirea sa imediată. În general, nu ne gândim prea mult la aceste tipuri de reacţii, însă ele ne influenţează cu siguranţă alegerile şi, prin urmare, viaţa.

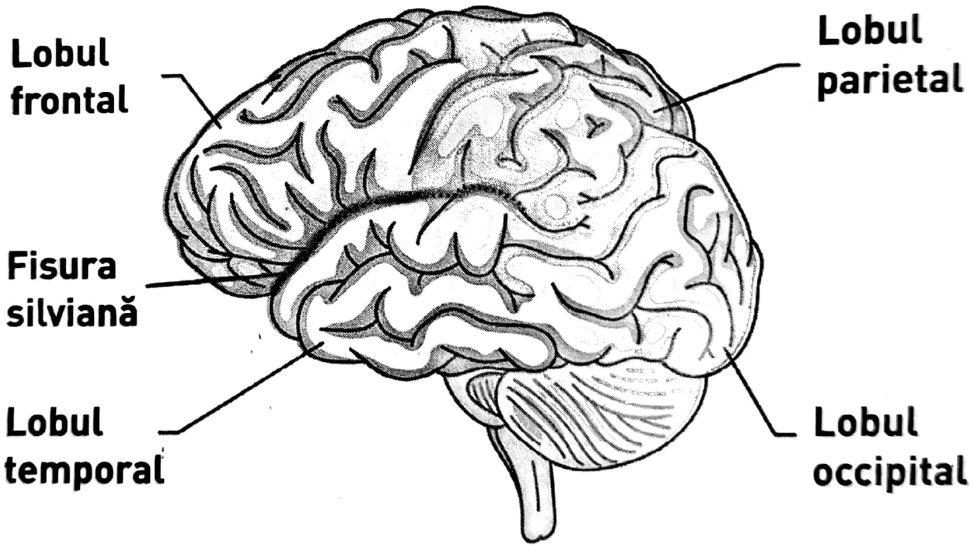
Partea superioară şi partea inferioară a creierului

În capitolul anterior am discutat despre lateralizarea creierului – ideea conform căreia cele două emisfere au funcţii primare diferite – şi despre modul în care oamenii

Scanned with OKEN Scanner

pot fi caracterizați în consecință. Totuși, Stephen Kosslyn (Universitatea Harvard) susține că diviziunea emisfera stângă/emisfera dreaptă este incorectă și ar trebui înlocuită cu modelul partea superioară/partea inferioară a creierului (teoria modurilor cognitive).

Vederea laterală a creierului arată fisura silviană, care formează linia de demarcație între partea superioară și cea inferioară ale creierului. În modelul lui Kosslyn, partea superioară a creierului este formată din „întregul lob parietal și partea superioară (și mai mare) a lobului frontal. Partea inferioară cuprinde restul mai mic al lobului frontal și lobii occipital și temporal“[2].



Potrivit lui Kosslyn, cercetările despre partea superioară a creierului arată că aceasta combină informațiile din mediul înconjurător cu alte informații, precum nevoile și reacțiile emoționale, pentru a-și da seama ce obiective să atingă. Ea creează un plan și îl ajustează la nevoie. Partea inferioară compară semnalele de la simțuri cu amintirile stocate, ceea ce îi permite să găsească sensul în lume. Deși ambele părți ale creierului lucrează împreună, ele sunt fiabile în grade diferite.

Scanned with OKEN Scanner

Folosind acest model, Kosslyn și-a dezvoltat cele 4 moduri cognitive: Inițiator, Perceptor, Stimulator și Adaptor.

- *Modul Inițiator.* Aici, partea superioară și cea inferioară ale creierului sunt des utilizate împreună. Acest mod este destinat persoanei care planifică și apoi acționează pentru a da curs planului. Persoanele care funcționează în principal în acest mod sunt potrivite pentru conducere.
- *Modul Perceptor.* Această persoană utilizează în principal sistemul părții inferioare a creierului. Preferă să se axeze pe a găsi sensul a ceea ce percepe ca să interpreteze experiențele și să încerce să înțeleagă implicațiile, Totuși, rareori inițiază acțiuni sau face planuri.
- *Modul Stimulator.* Această persoană se orientează predominant către partea superioară a creierului, ceea ce îi permite să gândească dincolo de convențional. Ea creează planuri complexe și detaliate, dar nu și le ajustează neapărat când lucrurile nu merg conform așteptărilor. Potrivit lui Kosslyn, acest tip de persoană poate fi distructivă și nu știe întotdeauna „când este suficient".
- *Modul Adaptor.* Acesta este specific persoanei care nu își utilizează prea mult accesul la partea superioară sau inferioară a creierului. Ea este deschisă la minte și se implică ușor în cauze. Nu procesează sau nu clasifică pe deplin evenimentele, așa că nu te aștepta să-și facă planuri, dar este foarte receptivă la problemele locale și se implică rapid. Are tendința de „a se lăsa purtată de val".[3]

Deși această clasificare este foarte schematică, este important să înțelegem că, precum în cazul modelului emisfera

Scanned with OKEN Scanner

stângă/emisfera dreaptă, partea superioară și partea inferioară a creierului nu funcționează izolat. Astfel, de exemplu, îți faci un plan să mergi undeva (partea superioară), dar trebuie să monitorizezi condițiile, precum vremea (partea inferioară), astfel încât să aduci ajustări planului (partea superioară).

Potrivit lui Kosslyn, nu ești în măsură să alegi modul cognitiv în care funcționezi. Totuși, înțelegerea lor, în general, îți facilitează crearea unor echipe eficiente sau funcționarea mai eficientă a unei echipe ori relații. Mai important, când îți cunoști modul cognitiv, ai posibilitatea să compensezi și să efectuezi ajustări în domeniile în care ești susceptibil la slăbiciuni. Într-un fel, aceasta este, desigur, o sabie cu două tăișuri. Dacă tu crezi că modul Adaptor te descrie cel mai bine, te vei împotrivi probabil rolurilor de conducere (ceva care se potrivește mai bine personalităților din modul Inițiator) și, astfel, vei crea o profeție care se împlinește de la sine. Este același argument remarcat atunci când am discutat despre personalitățile de emisferă stângă sau emisferă dreaptă. Cred că secretul aici este să fii conștient de moduri și să le compensezi acolo unde este necesar, dar să nu le iei atât de în serios încât să-ți limitezi creșterea personală și oportunitățile.

Creierul în părți

Iată un alt exemplu al modului în care procesăm și prioritizăm informațiile – iar acesta m-a surprins. Un studiu publicat în *European Journal of Social Psychology* a constatat că *atât* bărbații, *cât și* femeile îi procesează pe bărbați ca persoane și pe femei ca părți ale corpului. În acest studiu, subiecților li s-au arătat imagini cu bărbați și femei cu aspect foarte obișnuit, de la cap până la genunchi și privind înainte. Apoi, li s-au prezentat două imagini noi; una era imaginea

inițială, iar cealaltă era „o versiune ușor modificată a imaginii inițiale care cuprindea o parte sexuală a corpului". Subiecților li s-a cerut să identifice pe care dintre cele două imagini a mai văzut-o înainte. Atât pentru bărbați, cât și pentru femei, s-a constatat că părțile sexuale ale femeilor erau mai ușor de recunoscut când erau prezentate izolat decât atunci când erau prezentate în contextul întregului lor corp. În schimb, părțile sexuale ale bărbaților au fost recunoscute mai bine când au fost prezentate în contextul întregului lor corp decât izolat.[4] O idee avansată în această lucrare a fost aceea că, probabil, bărbații căutau o parteneră sexuală, în timp ce femeile comparau pur și simplu atributele.

În a doua parte a studiului, cercetătorii au constatat că „biasul de recunoaștere a părților sexuale ale corpului" poate fi atenuat într-o oarecare măsură prin concentrarea subiecților mai întâi asupra obiectivelor de procesare globală.[5] În cadrul experimentului, această stimulare a procesării globale față de cea locală a presupus observarea unei litere mari din alfabet (de exemplu, „H") formată dintr-o serie de litere mici din alfabet (de exemplu, „f") și solicitarea de a se concentra fie asupra literei mari „H", fie asupra literei mici „f". În situații reale, gândirea îndreptată spre femeia completă (personalitate, trecut etc.) ar trebui să reducă tendința concentrării asupra părților corpului.

Automatizare

Cu modelele „partea superioară și partea inferioară a creierului", „creierul în părți" și lateralizarea creierului, nu există prea mult loc pentru ajustarea comportamentelor automate. Funcționezi într-un anumit mod sau îi vezi pe oameni într-un anumit fel și asta este. Devine util să știi unde te încadrezi în aceste scheme, ceea ce îți oferă modalități

Scanned with OKEN Scanner

posibile de a-ți spori punctele forte și de a compensa punctele slabe, dar nu ești în măsură să efectuezi nicio schimbare reală. Totuși, situația este oarecum diferită când începem să ne privim „modul" în care gândim – procesele care stau la baza capacităților noastre decizionale.

În cartea sa *Thinking, Fast and Slow*, Daniel Kahneman, economist comportamental și laureat al Premiului Nobel, descrie două moduri diferite în care gândim:

- *Sistemul 1* este rapid, automat, frecvent, emoțional, stereotip și subconștient.
- *Sistemul 2* este lent, cu efort, rar, logic, calculat și conștient.[6]

Gândește-te o clipă la aceasta: cât de des îți acorzi timp ca să iei în considerare ramificațiile, alternativele etc. atât din perspectiva introspectivă, cât și din perspectiva compasională sau caritabilă înainte să iei o decizie sau să acționezi? De exemplu, dacă li se oferă posibilitatea să aleagă între ceai sau cafea, majoritatea oamenilor nu iau în considerare toate beneficiile pentru sănătate, practicile agricole, diferențele de cost sau oricare dintre ceilalți factori implicați. Ei iau doar o decizie instantanee.

Scurtăturile mentale, cunoscute sub numele de „euristici", ne permit să rezolvăm problemele rapid și să luăm decizii adecvate, deși adesea imperfecte, pe baza experiențelor anterioare și informațiilor stocate în subconștient. Gândirea minuțioasă este destul de rară pentru majoritatea deciziilor pe care le luăm. Sistemul 1 de gândire este, așadar, responsabil de gestionarea majorității vieții noastre. Dar ar trebui să fie astfel? Acest sistem este suficient și eficient în majoritatea domeniilor vieții, dar este totodată în măsură să contracareze interesele noastre cele mai înalte. Sistemul 2 de gândire ne poate furniza informații mai bune, dar, potrivit lui Kahneman, este leneș și preferă să-i lase frâiele sistemului 1.[7]

Scanned with OKEN Scanner

În *Blink*, bestsellerul său național, Malcom Gladwell arată că există o latură întunecată a cunoașterii rapide, întrucât aceasta poate să dea naștere unor reacții nedorite, precum prejudecățile și discriminarea.[8] Un exemplu în acest sens este întâlnit în politică și în bucuria simțită de atât de mulți atunci când Barack Obama a obținut în sfârșit cea mai înaltă funcție în stat – pentru prea mult timp, prejudecățile adânc înrădăcinate nu ar fi permis un astfel de eveniment. Totuși, lumea încă așteaptă ca SUA să aleagă prima femeie președinte – o prejudecată care încă nu a fost depășită.

Majoritatea oamenilor judecă pripit pe baza informațiilor limitate și programării adânc înrădăcinate (subconștiente) care limitează posibilitățile. În *Blink*, Gladwell oferă un exemplu de situație în care un istoric slab sau prost a fost insuficient pentru a contracara faptul că un candidat (Warren Harding) a câștigat președinția doar pentru că *arăta* atât de impresionant și de prezidențiabil. Potrivit majorității istoricilor, Harding a fost unul dintre cei mai slabi președinți din istoria Americii.[9]

Un alt exemplu oferit de Gladwell arată că deținerea unei cantități mai mari de informații nu a dus la concluzii mai precise.[10] În 1965, Stuart Oskamp (Claremont Graduate School) a efectuat un studiu ca să afle gradul de justificare a încrederii psihologilor în deciziile lor clinice. Pe măsură ce subiecții primeau tot mai multe informații cu privire la un posibil client, încrederea în diagnosticele lor creștea. Totuși, când li s-a cerut să completeze un test cu opțiuni multiple despre client, rata lor generală de acuratețe a rămas constantă chiar dacă și-au modificat răspunsurile.[11] Acest lucru nu face decât să evidențieze influența sporită a gândirii automate a Sistemului 1 – instinctele prevalează prea des asupra gândirii minuțioase și analitice.

Deși s-au efectuat numeroase cercetări privind gândirea automată, munca lui Kahneman arată că orientarea printre

Scanned with OKEN Scanner

toate capcanele este practic imposibilă, chiar și pentru experții în domeniu.[12] Există totuși domenii de cercetare în care dobândirea înțelegerii oferă oportunități de efectuare a unor corecții. Acestea includ *mecanismele de apărare*, *scurtăturile și erorile*, *principiile conformării* și gândirea definițională și cea *condiționată*.

Mecanisme și strategii de apărare

Pornind de la ideile avansate de tatăl său, Sigmund Freud, Anna Freud a definit mecanismele de apărare drept „resurse inconștiente folosite de ego" pentru a diminua conflictele dintre Supraeu și Id.[13] Ca atare, mecanismele de apărare sunt adoptate inițial pentru a ne proteja de lucruri precum respingerea, jena și umilința. Ca să funcționeze, asemenea mecanisme trebuie să fie necunoscute minții noastre conștiente. Astfel, ele intră în joc și în diferite situații în care nu sunt de fapt utile, ci autodistructive. Iată un exemplu.

Un băiețel înconjurat de prieteni și colegi consideră că o situație este foarte amuzantă și râde în hohote. Cei din jur observă că râsul său este atât zgomotos, dar îi și conturează fața în mod ciudat și amuzant, așa că râd și îl ridiculizează. Situația îl face pe băiețel să se simtă umilit și imediat se formează o adaptare, o strategie de apărare. Ca urmare, el nu mai râde. Ca adult, este considerat un adevărat distrugător de petreceri, genul de om a cărui prezență strică orice eveniment. Acest lucru duce la probleme cu prietenii și cu cei dragi. A devenit atât de stoic, încât a creat o zonă tampon între el și ceilalți. În fond, cine vrea să-l invite la o petrecere pe acest tip sumbru și înțepenit?

De multe ori, mecanismele de apărare duc la mâncat în exces, trăsături de dependență, comportament autodistructiv și multe altele. Mi s-a întâmplat de nenumărate ori să aud pe

Scanned with OKEN Scanner

cineva spunând ceva de genul: „Se pare că totul merge bine și apoi, dintr-odată, totul îmi explodează în față. Sunt atât de aproape de succes și apoi bang – totul dispare!“ Acest lucru reprezintă aproape sigur indiciul că o strategie de apărare îi sabotează cea mai bună intenție conștientă.

Este important de reținut aici că mecanismele de apărare trebuie să fie inconștiente și nerecunoscute pentru a funcționa. Ca atare, mecanismul poate fi oprit de îndată ce este descoperit.

Există numeroase forme diferite de mecanisme de apărare, care utilizează strategii diferite. Cele mai obișnuite mecanisme de apărare din prezent includ *compensarea*, *deplasarea*, *proiecția*, *reprimarea*, *negarea*, *sublimarea*, *fantazarea*, *introiecția*, *izolarea*, *regresia* și *disocierea*.

Compensarea

În mecanismul de apărare prin compensare, persoana folosește o tactică într-un domeniu ca să își ascundă inadecvarea în altul. Deși poate fi benefic, mecanismul devine maladaptativ când este aplicat în mod necorespunzător. Astfel, de exemplu, copilul timid și temător poate să descopere că modalitatea cea mai adecvată de a-și ascunde frica o reprezintă compensarea prin agresivitate.

Deplasarea

Deplasarea implică preluarea poverii emoționale sau a unei reacții și punerea acesteia pe seama altei persoane sau altui lucru. De exemplu, persoana care se simte inadecvată și intimidată la locul de muncă ajunge acasă și își descarcă frustrările prin batjocorirea sau agresarea soției și copiilor. La extrem, acest mecanism se manifestă chiar și în cazul criminalului în serie care a fost trădat de o persoană și care își descarcă emoțiile prin uciderea brutală a altora.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Proiecția

Proiecția defensivă este situația în care cineva preia o trăsătură nedorită a sa și îi acuză pe ceilalți că au aceeași trăsătură ca să devieze atenția de la propriul neajuns ori să îl nege – își *proiectează* vina asupra celorlalți. Stima îi este protejată prin credința că alții au același defect și, astfel, acesta este normal sau acceptabil. Un exemplu în acest sens este mincinosul care îi acuză pe alții că mint.

Eldon a fost implicat odată în arestarea unui tânăr care tocmai furase dintr-o casă și fugea de la locul faptei. Când ofițerii l-au percheziționat, acesta i-a acuzat repetat, în mod fals, că vor să îl aresteze. Mecanismul său de apărare era să îi acuze pe alții de o infracțiune, în loc să o recunoască pe a sa.

Proiecția ia numeroase forme. În modalități mai puțin violente, ne proiectăm fricile și slăbiciunile asupra altora. Adesea, cel care comite adulter va proiecta același comportament asupra partenerului de viață, devenind suspicios și chiar paranoic cu privire la fidelitatea acestuia.

Reprimarea

Reprimarea este un proces inconștient care blochează amintirile, impulsurile și emoțiile dureroase din mintea conștientă. Deși inițial este considerat util și liniștitor pentru individ, procesul cauzează alte probleme mai târziu. De exemplu, persoana cu amintiri reprimate despre abuzuri poate să aibă dificultăți în a construi relații noi mai târziu în viață. Emoțiile reprimate sunt implicate și în numeroase probleme de sănătate, inclusiv hipertensiune arterială, afecțiuni ale pielii, oboseală, obezitate, dureri de cap, amețeli și dureri de spate, gât, piept și abdominale, alături de stres, anxietate și depresie.[14]

Scanned with OKEN Scanner

Negarea

Negarea este probabil cel mai cunoscut mecanism de apărare. Pur și simplu, negarea este exact ceea ce indică: actul de negare a realității. Deși este printre cele mai cunoscute, este și periculoasă. Negarea apare cel mai frecvent când anumite comportamente sunt însoțite de riscuri mari. De exemplu, o formă de negare, denumită uneori „legea autoexonerării psihologice", se aplică adesea fumătorului care neagă riscurile pentru sănătate implicate de fumat.

Sublimarea

Sublimarea este o strategie de apărare interesantă din mai multe motive și una foarte utilă din punct de vedere social. Ia acest exemplu ca una dintre modalitățile în care mecanismul le servește comunităților. Dorința de a ne împerechea este foarte puternică, dar împerecherea cu oricine, oricând și fără discernământ duce la probleme. Așadar, prin căsătorie ne sublimăm dorința de a ne împerechea cu cât mai multe persoane de care suntem atrași. Acum ne putem bucura de tot sexul pe care îl dorim cu acordul partenerului, fără vinovăție, rușine sau teamă. Totodată, structura socială condamnă infidelitatea și îi pedepsește în diverse feluri pe abuzatorii care sunt descoperiți. Poate că acest lucru este mai puțin adevărat astăzi decât acum 50 de ani, dar este încă adevărat.

O altă formă uzuală de sublimare se manifestă când nefericirea sau frustrarea este eliminată într-un anumit mod, precum antrenamentul fizic intens sau arta. Numeroși artiști celebri au dus o viață tristă, dar și-au folosit arta ca să scape de nefericire.

Fantazarea

A-ți imagina rezultatul reușit constituie un instrument motivațional excelent pentru a depune eforturile necesare în

atingerea unui anumit obiectiv. Totuşi, fantazarea apare când este folosită pur şi simplu pentru a scăpa de problemele din lumea reală. Mulţi oameni trăiesc în fantezii, imaginându-şi că sunt fericiţi, prosperi şi puternici, uneori folosind jocuri video. Dar, indiferent dacă este vorba despre jocuri sau visarea excesivă cu ochii deschişi şi dorinţe fără sens, fantazarea reprezintă o problemă când este folosită în locul acţiunii directe pentru a gestiona părţile incomode sau nesatisfăcătoare ale vieţii.

Introiecţia

Introiecţia este cel mai des întâlnită atunci când, în calitate de părinţi, facem exact lucrurile pe care am jurat să nu le facem niciodată cu copiii noştri. Introiecţia constă în internalizarea caracteristicilor şi trăsăturilor altora, transformându-le în ale noastre. Nu uita: aceste mecanisme trebuie să fie inconştiente ca să aibă succes. Aşadar, întregul jurământ de a nu acţiona niciodată aşa cum au făcut părinţii noştri poate fi în zadar.

Izolarea

Izolarea poate fi rezultatul depresiei severe şi, în acest sens, este văzută ca adaptarea modernă a paradigmei „luptă sau fugi", în care retragerea completă şi izolarea reprezintă scopul fugii. Ea este privită de obicei ca modul în care evităm sentimentele prin izolarea lor de conştienţa noastră. Detaşarea emoţională completă este o formă de izolare şi stă la baza unor afecţiuni precum tulburarea de ataşament afectiv. De exemplu, copilul care a resimţit multă durere în mediul său familial din cauza abuzurilor emoţionale şi fizice poate să dezvolte un mecanism de compensare care include izolarea. Astfel, el devine incapabil să se ataşeze emoţional de cineva. Trece prin viaţă reuşind să se îndepărteze de orice

Scanned with OKEN Scanner

relație, să nu privească înapoi și să nu simtă nicio durere reală, totul pentru a se asigura că nu va mai fi niciodată controlat de durerea simțită în copilărie.

Regresia

Regresia, conform lui Freud, este definită ca mecanismul prin care o persoană revine la o etapă anterioară a vieții ca să evite confruntarea cu dificultățile vieții adulte. Acest mecanism poate să implice jocul, plăcerea sexuală sau dorințele libidinale și alte activități primitive. Regresia este frecvent întâlnită la persoana care a suferit o traumă psihologică și care, de obicei, se încolăcește în poziția fetală, uneori legănându-se și plângând. Acest mecanism este utilizat și pentru a obține controlul asupra altcuiva; astfel, partenerul căruia îi este frică să șofeze, regresând la temerile din copilărie, obține controlul asupra partenerului său, care trebuie acum să îl ducă peste tot.

Disocierea

Mulți oameni au experimentat acest mecanism fără să fie vreodată conștienți de el. Un exemplu de disociere este condusul pe autostradă, aparent inconștient de ceea ce faci până când apare semnul de ieșire. Un alt exemplu este discuția cu un prieten în care ai dat din cap în semn de acord cu ceea ce spune, dar, în realitate, nu erai cu adevărat atent.

Disocierea se află la baza multor tulburări diferite. La persoana sănătoasă, mecanismul o poate face să spună ceva de genul: „Mi se pare că trupul face lucruri diferite de cele dorite pentru el de mintea mea." Acest mecanism ne ajută totodată să uităm. Ne supărăm pe cineva și nu ne amintim ce am spus sau de ce. El intervine de obicei când sistemul nervos își atinge capacitatea de a face față stimulării: de exemplu, reprimarea emoțiilor pentru a evita durerea sau furia când o figură de autoritate începe să țipe la tine pentru o

Scanned with OKEN Scanner

greşeală. Deşi este util pe moment, nu îţi permite să te ocupi de situaţia în sine.

Tipare autodistructive

O căutare rapidă în literatura de specialitate scoate la iveală multe alte mecanisme de apărare. Totuşi, ideea aici nu este să ne împotmolim în diferitele tipuri de asemenea mecanisme, ci să înţelegem că mintea subconştientă foloseşte diverse tehnici ca să ne protejeze de durere. Deşi multe dintre aceste strategii sunt eficiente în situaţia imediată, ele devin în timp sursa unor comportamente autodistructive sau de autosabotare. Astfel, o persoană găseşte mereu motive să nu candideze pentru acel loc de muncă mai bun întrucât a fost batjocorită în tinereţe, iar o alta se îndepărtează prea repede de relaţii pentru că îi este frică, în subconştient, să nu se implice prea mult şi să fie părăsită. Evenimentul sau evenimentele declanşatoare sunt uitate, iar mecanismele de autoprotecţie sunt automatizate. Mecanismele de apărare vor fi încă în funcţiune mai târziu în viaţă, deşi utilizarea lor nu mai este benefică şi chiar o împiedică pe acea persoană să progreseze.

Cele 8 stadii de dezvoltare ale lui Erickson se axează pe învăţarea unor abilităţi specifice la anumite vârste, dar mecanismele de apărare ne oferă unele procese care au fost probabil utilizate în gestionarea diferitelor eşecuri percepute. În unele cazuri, terapia constituie cea mai bună modalitate de a face faţă traumelor trecute, îngropate. Totuşi, pentru multitudinea de mici îmbunătăţiri pe care majoritatea doresc să le efectueze în viaţă, simpla conştientizare a unui mecanism de apărare şi adresarea unor întrebări sincere va deschide uşa către apariţia răspunsurilor. Întrebări precum „De ce fac X? Ce obţin din asta? De ce mă ascund? Când a început această problemă?“ reprezintă o modalitate

Scanned with OKEN Scanner

excelentă de a începe procesul. Unele răspunsuri primite îți vor părea prosteşti la început. Dar, în timp, motivele reale vor deveni mai uşor cunoscute.

Scurtături şi erori

Un alt set de procese de gândire care distorsionează informațiile constă în euristică şi erori. Aceste strategii sunt extrem de utile deoarece, în general, ne permit să luăm rapid decizii şi, astfel, să ne continuăm viața. Din păcate, ele conduc adesea la concluzii şi alegeri incorecte.

Una dintre preferatele mele este eroarea trăgătorului de elită şi nimeni nu o prezintă mai bine decât David McCraney în cartea sa *You Are Not So Smart*. Aceasta a fost distribuită pe scară largă pe rețelele de socializare, aşa că este posibil să o fi întâlnit.

La ce te gândeşti când afli următoarele fapte despre moartea președinților Abraham Lincoln şi John F. Kennedy? „Amândoi au fost împuşcați de bărbați cu 15 litere în nume – Lee Harvey Oswald şi John Wilkes Booth. Ambii președinți au fost uciși într-o zi de vineri, în timp ce se aflau lângă soția lor. John F. Kennedy a fost împuşcat într-o maşină Lincoln fabricată de Ford, iar Abraham Lincoln a fost împuşcat în Teatrul Ford. Ambii succesori ai lor s-au numit Johnson – Lyndon Baines Johnson pentru Kennedy şi Andrew Johnson pentru Lincoln. Ambii președinți Johnson s-au născut într-un an cu 08 – președintele Lyndon Baines Johnson în 1908, iar președintele Andrew Johnson în 1808."[15]

Pentru mulți oameni, această informație trebuie să fie mai mult decât o coincidență. Din păcate, o mulțime de raționamente din lumea noastră se bazează pe acest tip de asociere. Sărim la o concluzie fără să luăm în considerare numeroasele diferențe dintre oameni. Căutăm să găsim un tipar, iar când

Scanned with OKEN Scanner

acesta apare, spunem: „Uite – trebuie să fie ceva în asta!" Nimeni nu știe acest lucru mai bine decât cei care vor să îți vândă un produs sau o platformă politică; ei aleg bucățile de dovezi care se potrivesc cel mai bine cu opiniile lor și acționează ca și cum ar oferi imaginea completă. Aceasta este cunoscută sub denumirea de „eroarea trăgătorului de elită texan", deoarece este similară cu situația în care cineva trage într-o zonă largă de lângă un hambar. Apoi, în loc să privim la toate găurile de glonț, identificăm o zonă redusă cu multe găuri învecinate îndeaproape, desenăm un cerc în jurul lor și susținem că trebuie să fi fost vorba despre un adevărat trăgător de elită care a menținut tiparul atât de strâns. Dar totul se schimbă când iei în considerare diferențele.

Multe dintre aceste scurtături ne conduc pe o cale greșită. Unele sunt simple, precum biasul retrospectiv, atitudine care se exprimă mult prea des prin cuvintele „Știam că așa o să se întâmple". Aceste scurtături ne pot induce pe toți în eroare și includ procese precum Efectul Dunning-Kruger sau Efectul Spectatorului (cunoscut și ca Efectul Genovese).

Efectul Dunning-Kruger este acela în care o persoană cu abilități reduse la o sarcină își supraestimează abilitățile în privința acesteia. Am văzut persoane care au citit o carte pe un subiect precum fizica cuantică sau psihologia și au ajuns brusc să creadă că sunt experte în domeniul respectiv – chiar având dispute cu un expert care și-a dat doctoratul în acel domeniu.

Următorul, Efectul Genovese, este dureros numai când te gândești la el – denumit după Kitty Genovese, care, conform raportului, a fost violată, bătută și ucisă în timp ce spectatorii nu au făcut nimic.[16] S-a dovedit că raportul era incorect, deoarece „nu a existat nicio dovadă a prezenței a 38 de martori sau a faptului că martorii au observat crima ori au rămas inactivi"[17]. Totuși Efectul Genovese, cunoscut și ca Efectul

Scanned with OKEN Scanner

Spectatorului, este real. Rezultatele din lucrarea marcantă din 1969 a lui Bibb Latane și John M. Darley au arătat că, dacă o persoană este singurul martor, aceasta va acorda ajutor. Totuși, dintr-un grup de 5 martori, doar 3 intervin.[18]

Această reducere a ajutorului acordat în prezența altor persoane a fost raportată într-o serie de studii, inclusiv în cazul unor accidente grave, în situații mai puțin grave, pe internet și chiar la copii.[19] Mai multe știri au arătat totodată prezența Efectului Genovese, de la mașinile care au ocolit cu grijă un om rănit pe stradă[20] până la pacienții din sala de așteptare a unui spital care nu au cerut ajutor când un alt pacient se afla într-o situație extrem de dificilă și a murit în cele din urmă. Uneori, este tentant să plasăm aceste relatări în categorii speciale, precum „S-a întâmplat cu mult timp în urmă și, așadar, nu se poate întâmpla astăzi" sau „S-a întâmplat într-un loc îndepărtat, cu valori diferite etc., deci nu se poate întâmpla aici". Din păcate, acest lucru este departe de a fi adevărat, după cum observi din cel mai recent exemplu întâlnit – din nou, este vorba despre un viol cu martori. Acest eveniment a avut loc miercuri, 13 octombrie 2021, într-un tren din Pennsylvania care se îndrepta spre Upper Darby. O femeie a fost agresată sexual de un străin. Potrivit autorităților, agresiunea putea fi oprită mai devreme dacă unul dintre mai mulți martori ar fi apelat numărul de urgență.[21]

Cercetările actuale au arătat că Efectul Spectatorului apare cel mai adesea când există mai mulți martori.[22] Se pare că, atunci când sunt alte persoane în jur, toată lumea presupune că altcineva va face ceva și nimeni nu face nimic de fapt. Deși majoritatea oamenilor neagă că s-ar abține, aceste evenimente sunt mult mai frecvente decât credem.

Multe astfel de scurtături și erori ne conduc pe o cale greșită. Să aruncăm o privire rapidă asupra celor mai frecvente și mai cunoscute.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Biasul retrospectiv

Biasul retrospectiv este observat cu ușurință când ne surprindem afirmând ceva de genul „Știam că vei spune asta" sau „Știam că asta o să se întâmple". Acest tip de bias este de obicei doar o gândire fantezistă exprimată după ce lucrurile s-au întâmplat – dobândim sentimentul de putere pentru că am prezis o situație, chiar și atunci când nu este valabilă.

Biasul de confirmare

Biasul de confirmare este atunci când căutăm informații care ne favorizează punctele de vedere și opiniile și respingem sau minimizăm informațiile contrare acestora. Acest lucru se poate întâmpla chiar în cazul a două persoane cu idei opuse care audiază aceeași prezentare, amândouă plecând cu sentimentul că au fost validate, deoarece au selectat părțile care le-au confirmat opiniile preconcepute. Biasul de confirmare joacă un rol semnificativ și în ceea ce privește sursa de știri preferată de majoritatea oamenilor – prima lor alegere în materie de expert sau comentator este cel care va furniza cel mai probabil informații care le confirmă credințele.

Biasul normalității

Biasul normalității se manifestă adesea în situații de urgență în care persoana subestimează pericolul prezent. Un exemplu îl reprezintă persoana care refuză să-și părăsească proprietatea când există un pericol iminent. Ideea este simplă: din moment ce nu s-a întâmplat nimic înainte, este puțin probabil să se întâmple acum. Este demn de remarcat faptul că opusul acestui bias este *biasul celui mai rău scenariu*, în care se așteaptă cel mai rău rezultat posibil.

Scanned with OKEN Scanner

Iluzia introspecției

Iluzia introspecției este un bias cognitiv bazat pe falsa convingere că persoana are acces direct la gândirea sa interioară, la motivele sale etc. Persoana care suferă de acest bias crede totodată că alții nu au același acces la sinele lor interior. Chiar și profesioniștii sunt vinovați de acest bias. Să luăm următorul exemplu: Eldon i-a luat odată un interviu unei profesoare de la Harvard care este psihiatră. Ea avusese experiența unui fenomen supranatural la o vârstă foarte fragedă și a participat la emisiunea radio ca să discute despre dovezile sale științifice privind fenomenele extrasenzoriale. Când Eldon a întrebat-o dacă biasurile îi influențează știința, ea a negat posibilitatea de a avea vreunul.[23] Cum este posibil, în condițiile în care ea a insistat totodată că a experimentat asemenea fenomene? Știința recunoaște influența neintenționată a biasurilor ca motiv pentru standardul de aur al cercetării, studiul dublu-orb. În calitate de profesoară la Harvard, ea ar fi trebuit să recunoască posibilitatea foarte reală a biasului.

Eroarea de argumentare a omului de paie

Eroarea de argumentare a omului de paie apare când persoana exagerează sau inventează complet un argument distorsionat pentru a-și face argumentul mai credibil. Genul acesta de lucru se întâmplă tot timpul în politică.

De exemplu, candidatul A spune că datoria națională este imensă și trebuie să fie limitată prin reducerea cheltuielilor și creșterea impozitelor. Adversarul răstălmăcește rapid această afirmație și spune ceva de genul: „Candidatul A vrea să reducă drastic programele sociale, precum ajutorul de șomaj, asistența medicală și socială, lăsând-o pe bunica ta în stradă. Asta crede el că e bine pentru țară."

Alternativ, candidatul B poate spune ceva de genul: „Trebuie să recunoaștem că oamenii care au trecut granița

fără acte caută doar să își îmbunătățească viața și să aibă grijă de cei dragi.“ Adversarul atacă apoi cu: „Îi aperi pe infractori! Ei vin în această țară și comit infracțiuni, iar tu vrei să le oferi adăpost. Oamenii cinstiți stau la coadă, iar ție pur și simplu nu îți pasă de justiție!“

Ambele exemple de eroarea de argumentare a omului de paie sunt în mod evident exagerări. Totuși, mulți oameni cad în capcana de a accepta argumentul ca fiind valabil.

Eroarea de logică *ad hominem*

Eroarea de logică *ad hominem* este practica sau scurtătura mentală de a decide pe baza unui atac la persoană, confundând mesajul cu mesagerul. Și acest lucru este deosebit de frecvent în politică. Atacă persoana ca fiind necinstită, oferă câteva exemple credibile ale necinstei sale și devine astfel ușor să respingi celelalte afirmații ale ei ca înșelătoare și false. Astfel, Hillary Clinton a afirmat că a aterizat „sub focul lunetiștilor“ în timpul unei vizite în Bosnia și apoi am aflat că acest lucru nu s-a întâmplat.[24] Acum, adversarii ei au suficientă muniție pentru a otrăvi mintea oamenilor cu privire la caracterul ei. Când George Bush a declarat la televiziunea națională că „Irakul a ajutat, a antrenat și a adăpostit teroriști, inclusiv agenți ai Al Qaeda“, nimeni, inclusiv membrii guvernului american, nu a crezut cu adevărat în existența legăturii reale dintre fundamentaliștii islamici și Saddam Hussein.[25] Acest lucru le-a permis însă adversarilor lui Bush să condamne rapid tot ceea ce ține de Războiul din Irak, considerându-l un conflict construit pe minciuni.

Eroarea lumii juste

Eroarea lumii juste se bazează pe ipoteza că lumea este justă și, așadar, orice acțiune întreprinsă de cineva va avea consecințe drepte, cel puțin la un moment dat, chiar dacă

Scanned with OKEN Scanner

acestea vor apărea în Viața de Apoi. Această eroare insistă și asupra faptului că recompensa îi așteaptă pe cei care acționează onorabil și corect. Este un bias cognitiv atât psihologic, cât și teologic. Unii susțin că aceasta nu este chiar o eroare și că poate fi adevărată când adăugăm Viața de Apoi în ecuație; totuși, deși ne poate consola când se întâmplă lucruri rele, precum pierderea bruscă a unui copil din cauza unui accident bizar, ne lasă descoperiți când vine vorba despre justificarea pierderii noastre. Din păcate, mulți dintre cei aflați în această situație se simt abandonați de Dumnezeul căruia i s-au închinat și, ca urmare, își pierd atât credința, cât și copilul. În acest sens, eroarea este extrem de dăunătoare.

Eroarea egocentrică

Eroarea egocentrică este o distorsiune cognitivă a valorii noastre de sine. Mecanismul ne distorsionează trecutul, justificând acțiunile în numele restabilirii sau menținerii sentimentului sănătos al stimei de sine. Această eroare se ivește adesea când dăm vina pe factori externi pentru eșecurile noastre și ne lăudăm eforturile în ciuda eșecului. Majoritatea părinților au observat acest lucru la copiii lor, care atribuie adesea o notă bună muncii lor asidue și o notă proastă profesorului lor incompetent.

Gândirea critică

Repet că, deși acestea sunt cele mai frecvente erori care ne influențează zilnic, lista nu este completă. Punctul relevant aici este următorul: erorile ne bântuie pe toți într-un fel sau altul și subminează gândirea critică. Mai mult, atât erorile, cât și mecanismele apar din programarea subconștientă și ambele fac parte din Sistemul 1 de gândire. Mai târziu vom explora modalități de a schimba acest program interior. Pentru moment, însă, iată o metodă rapidă și simplă

Scanned with OKEN Scanner

de a implica gândirea reflexivă mai conștientă: încruntarea în timp ce evaluezi informațiile.

Potrivit lui Kahneman, zâmbetul induce ușurință cognitivă și, astfel, face mai probabilă gândirea Sistemului 1. Dimpotrivă, încruntarea cauzează stres cognitiv, care implică mai mult gândirea Sistemului 2. Acest lucru are sens din punct de vedere evolutiv. Este în regulă să ne relaxăm când totul este bine în lume și vigilența poate fi atenuată, întrucât nu vom face greșeli esențiale. Totuși, când apare posibilitatea de pericol, trebuie să te asiguri că implici facultățile de gândire cele mai înalte, astfel încât să reacționezi după cum este necesar. Influența zâmbetului sau a încruntării este valabilă chiar și atunci când expresiile sunt false, precum zâmbetul fals creat prin ținerea unui creion în lateral între dinți sau încruntarea forțată creată prin ținerea unei bile între sprâncenele încrețite. După cum afirmă Kahneman, „menținerea vigilenței împotriva biasurilor este o corvoadă, dar șansa de a evita o eroare costisitoare merită uneori efortul“ [26].

Principiile conformării

Următorul domeniu al gândirii automate pe care doresc să ți-l prezint are o latură mai întunecată, mai manipulatoare. S-au investit miliarde de dolari pentru a învăța cum să fim influențați să ne comportăm într-un anumit fel (să ne conformăm), în timp ce trăim cu iluzia că ne exercităm liberul arbitru și facem alegeri *proprii*. În acest scop, au fost identificate anumite principii ale conformării, așa cum sunt ele cunoscute. Pentru a-și exercita puterea, ele se bazează pe unele dintre nevoile noastre sociale subconștiente. Principiile pe care doresc să le analizez sunt *consecvența, autoritatea, reciprocitatea, raritatea, dovada socială, asocierea, simpatia, impulsurile* și *justificarea.*

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Consecvența

Oamenii au nevoia înnăscută de a fi consecvenți și, uneori, vor face eforturi mari pentru a realiza acest lucru. În cadrul unui studiu, s-a constatat că 76% dintre persoanele care au semnat o petiție pentru a păstra frumusețea Californiei au fost de acord ulterior să amplaseze pe peluza din fața casei lor un panou publicitar care promovează condusul în siguranță. Acest lucru se opune celor 17% care au fost de acord cu panoul publicitar, dar cărora nu li s-a cerut să semneze petiția anterioară. Prima petiție a stârnit dorința de a avea spirit civic și de a se implica în comunitate, ceea ce a alimentat dorința de a fi consecvent și, astfel, de a fi de acord cu panoul publicitar.[27]

Un vânzător bun știe cum să profite de nevoia clientului de a fi consecvent. Când clientul întreabă dacă magazinul are un anumit produs, vânzătorul eficient știe exact cum să îl impulsioneze să cumpere acel produs (sau unul mai bun la preț mai mare). El profită de nevoia clientului de a fi consecvent – dacă nu dorește acel produs, de ce a irosit timpul vânzătorului întrebând de el?

Autoritatea

De câte ori ai luat o decizie bazându-te pe cuvântul unei autorități, poate medicul tău? Nu cu mult timp în urmă, medicii nu numai că recomandau fumatul, ci și împărtășeau mărcile lor recomandate. Cât de des se înșală cei pe care îi considerăm autorități?

În 1949, Premiul Nobel pentru Medicină a fost acordat neurologului portughez Egas Moniz pentru lobotomia prefrontală. Astăzi, această procedură este considerată barbară, dar la acea vreme a fost folosită chiar și pe Rosemary, sora președintelui John F. Kennedy. Medicii din

întreaga lume au recomandat-o pentru a trata schizofrenia, depresia maniacală și tulburarea bipolară, printre alte boli mintale. Acest lucru a continuat până când a fost dobândită înțelegerea aprofundată a creierului; apoi, toți s-au întors împotriva lui Moniz.

Dacă nu se fac eforturi conștiente, prezența unei figuri de autoritate influențează puternic vigilența și scepticismul când sunt judecate adevărul și importanța a ceea ce spun oamenii. Într-un studiu din 2011, Uffe Schjoedt și echipa sa au utilizat RMN-ul ca să investigheze activitatea creierului ca reacție la o figură de autoritate. Ei au analizat în special regiunile frontale despre care se știe că influențează procesarea atenției și funcția executivă[28]; 18 subiecți laici și 18 subiecți creștini au fost rugați să asculte 3 conferențiari: un non-creștin, un creștin și un creștin cunoscut pentru puterile sale de vindecare. La subiecții care s-au identificat drept creștini, acolo unde a existat creșterea semnificativă a activității în reacția la conferențiarul non-creștin, s-a observat dezactivarea masivă în reacția la conferențiarul creștin cunoscut pentru puterile de vindecare.[29]

Autorii studiului consideră că un asemenea mecanism este prezent probabil și în alte interacțiuni interpersonale. Studiile anterioare au arătat că „în timpul hipnozei subiecții își inhibă sistemul executiv pe măsură ce îi «predau» controlul executiv hipnotizatorului" și că „instrucțiunile primite în timpul inhibării induse de hipnoză influențează modul în care subiecții percep stimulii și se raportează ulterior la ei".[30]

Puterea figurii de autoritate poate fi covârșitoare, iar aici observăm un mecanism de justificare a ei. Totuși, experții se înșală ocazional, urmează scurtături nepotrivite și, totodată, iau decizii pe baza informațiilor incomplete. Ca atare, a ne preda puterea unei figuri de autoritate nu este întotdeauna în interesul nostru. Câteva modalități de a-i tempera influența

Scanned with OKEN Scanner

includ verificarea acreditărilor ei și limitarea aportului doar la domeniul său de expertiză. Mai important, trebuie să conștientizăm puterea figurii de autoritate și să facem efortul conștient de a evalua singuri informațiile primite.

Reciprocitatea

Te-ai întrebat vreodată de ce organizațiile caritabile îți trimit cadouri când îți cer bani? Există un motiv simplu: astfel se generează sentimentul de îndatorare, iar majoritatea recunosc acest lucru. Așadar, îți sosește prin poștă o monedă de 10 cenți sau chiar un dolar cu solicitarea de a-i ajuta pe cei săraci și nevoiași, persoanele cu handicap sau defavorizate etc. Noi nu aruncăm cu banii, ci îi păstrăm, iar acest lucru tinde fie să inducă o formă de vinovăție, fie să creeze nevoia de a dărui. Cum reacționezi la aceasta? De la așa-numita „strângere caldă de mână" la „informații privilegiate" și la lucrurile „gratuite" furnizate astăzi, darul oferit implică un dar în schimb.

Majoritatea oamenilor cedează tot timpul principiilor conformării și, dacă li se atrage atenția asupra acestui lucru, sunt în general vehemenți în dezaprobarea lor – chiar și atunci când ar trebui să cunoască situația mai bine. Într-o zi, eu și Eldon mergeam cu mașina într-o zonă turistică, unde am văzut un mic magazin specializat în produse ale nativilor americani. Ne-am oprit să îl explorăm și, sinceră să fiu, era unul dintre acele magazine banale, cu niște produse vechi și aproape nimic altceva. Totuși, proprietarul magazinului a schimbat câteva amabilități înainte de a mă întreba dacă vreau să văd câțiva lupi pe care îi avea în spate. Nu îmi amintesc de ce îi avea – dacă erau animale de companie sau ce erau –, dar am fost intrigată. Nu cred că văzusem vreodată un lup în viața reală. M-am întors apoi la produsele expuse și am găsit o hartă mică a Americii care arăta locațiile triburilor națiunii indiene.

Scanned with OKEN Scanner

Am cumpărat harta și, la scurt timp după aceea, domnul m-a dus în spate ca să văd o pistă pentru câini în care se aflau doi lupi.

Mai târziu, Eldon mi-a atras atenția că am cumpărat harta doar pentru că tipul îmi oferise ceva – vizionarea lupilor săi. Am negat categoric acest lucru. Îmi place istoria și cred că este important să învăț despre nativii americani și să-i onorez, iar acesta a fost singurul motiv pentru care am făcut achiziția. Cu cât Eldon mă presa mai mult, cu atât eram mai convinsă că evenimentele nu aveau nicio legătură. Ca să i-o dovedesc, am agățat harta în biroul meu, unde a rămas timp de circa un deceniu. Adevărul este că, în adâncul sufletului, știam că achiziționarea hărții fusese mai degrabă „plata" pentru ceva ce mi s-a oferit. Mă uit adesea la hartă și mă gândesc la reciprocitate. Probabil te va amuza și faptul că, până în prezent, nu i-am recunoscut niciodată acest lucru lui Eldon; el va afla despre asta când va citi completarea mea la carte.

Raritatea

Raritatea este principiul conformării frecvent utilizat în majoritatea evenimentelor de vânzare din prezent. Comerciantul local are un articol la vânzare, iar cantitățile sunt întotdeauna limitate. Uneori, este vorba despre un produs care duce la pierderi și există doar câteva exemplare. Ne grăbim să stăm la coadă de Black Friday ca să profităm de această ofertă excelentă. Ajungem aproape primii la magazin, dar produsele sunt deja epuizate. Această motivație ne face să trecem la acțiunea de cumpărare. Cumpără cât mai poți înainte să dispară! Am intrat inconștient în starea mentală care nu mai este rațională. Nu decidem cu atenție întrucât, dacă o facem, este posibil ca articolul să nu mai fie disponibil când ne întoarcem. Nu – subconștientul ne îndeamnă: „Ia-l acum! Ia-l înainte să dispară!" Unii numesc aceasta „gândire", când, de fapt, este doar raționalizarea comportamentului nostru după acțiune.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Dovada socială

Dintre toate principiile conformării, dovada socială pare să aibă cea mai mare greutate în societatea modernă. Potrivit lui Robert Cialdini, autorul cărții *Influence: The Psychology of Persuasion*, „considerăm că un comportament este mai just într-o anumită situație în măsura în care îi vedem pe alții că îl îndeplinesc“[31]. Astfel, îndeosebi în situațiile în care nu suntem siguri ce să facem, presupunem că oamenii din jur (vedete, experți, prieteni etc.) au o părere mai bună decât a noastră.

În marketing ți se induce să te simți privat dacă nu ai dispozitivul XYZ care face furori și este folosit de toată lumea. Gândește-te doar la numărul de reclame care arată cum cineva aude despre cel mai recent și mai grozav „lucru“ pe care ar trebui să îl aibă și, în timp ce aleargă să-l obțină, alții îl urmează până când există o mare de oameni care încearcă să pună mâna acest obiect minunat.

Și susținerea din partea vedetelor este incredibil de puternică. Dacă o vedetă de mare succes crede în XYZ, asta dovedește că trebuie să fie bun. Probabil există și o mică voce în interior care ne spune că drumul spre succes poate să înceapă prin urmarea exemplului vedetei. Deși pare absurd să o spunem așa – doar pentru că o vedetă folosește un anumit program de pensionare nu înseamnă că este potrivit pentru tine –, acesta rămâne un instrument eficient pentru a-i determina pe oameni să se conformeze.

Asocierea

Asocierea urmărește să lege sentimente favorabile cu un produs sau un scop. Vedem politicieni cu plăcintă cu mere, bebeluși și steagul țării. Vedem bărbați și femei uimitoare în cele mai improbabile locuri, cu cele mai

improbabile haine, doar pentru a lega imaginea de un produs. Precum în cazul tuturor acestor principii, privește dincolo de ceea ce este evident. Să luăm, de exemplu, un studiu care a încercat să măsoare influența logourilor principalelor carduri de credit asupra cumpărăturilor. În acest studiu realizat de Richard Feinberg, subiecții cheltuiau cu 29% mai mult pe articolele comandate prin poștă atunci când vedeau logoul unui card de credit major. Un alt studiu realizat de același cercetător a arătat că studenții oferă bani în scopuri caritabile mai des atunci când văd logoul unui card de credit în cameră; 33% dintre studenți au donat în scopuri caritabile când nu exista logoul cardului de credit în cameră, în timp ce 87% au donat atunci când logoul era prezent. Acest lucru se întâmplă chiar și atunci când cardurile de credit nu sunt acceptate. Simpla asociere a crescut donațiile.[32]

Agenții de publicitate folosesc și sunetul. Sunetul, în special muzica, s-a bucurat mult timp de renume pentru puterea sa afectivă. Îți amintești probabil o veche reclamă TV la Marlboro care folosea tema muzicală a filmului clasic *Cei șapte magnifici*. Aceasta asocia sentimentele din film și din muzica lui cu fumatul țigărilor Marlboro.

Producătorii de televiziune folosesc râsul înregistrat ca să amplifice momentele comice. Mulți oameni nu observă acest lucru. În cultura noastră, oamenii trec adesea cu vederea sunetul în mod conștient, dar acesta se mulează pe natura noastră primordială. Prima noastră cunoaștere asupra lumii exterioare provine din sunetele pe care le auzim în uter.

Principiul simpatiei

Cu cât ne identificăm mai mult cu altcineva și ne simțim confortabil cu el, cu atât îl simpatizăm mai mult și îi îndeplinim mai des cererile. Principiul simpatiei are totuși nuanțe necunoscute pentru majoritatea, inclusiv caracteristicile sale mecanice.

Scanned with OKEN Scanner

Știința programării neurolingvistice (NLP) începe adesea cu mecanica raportului. Ea împarte raportul în potrivire, ritm și conducere. *Potrivire* prin adoptarea stilului de vorbire, a manierelor fizice etc. ale unei persoane. *Ritm* prin continuarea acestora. *Conducere* prin efectuarea unui gest nou sau prin schimbarea tonului vocii. Cât timp celălalt îți urmează exemplul, continui să îl conduci. Ai creat raport. Simpatia se dezvoltă adesea în condiții de cooperare. Acest lucru stă la baza truismului „Politica îi face pe oameni să devină parteneri ciudați de pat" și a strategiei „Dușmanul comun".

Impulsuri

Specialiștii în comportament au identificat 4 impulsuri umane de bază. Acestea sunt *lupta*, *fuga*, *hrănirea* și *sexul*. Agenții de publicitate și motivatorii sunt conștienți de asemenea impulsuri și le folosesc în permanență împotriva noastră. Frica este frecvent utilizată în campaniile politice, în care ambele partide se axează pe probleme aflate în prim-planul minții alegătorilor. Ele doresc ca tactica fricii să fie suficient de puternică pentru a trece peste faptul că există și alte elemente în platforma lor. Frica alimentează aspectul „luptă sau fugi" al mecanismelor noastre conducătoare.

Toate reclamele care prezintă mâncare și sex sunt apeluri evidente la impulsurile noastre și funcționează de obicei. Toate aceste reclame conțin propunerea implicită că ești cumva deficitar. De ce? Întrucât, dacă nu ai fi astfel, nu ai avea nevoie și nu ai cumpăra acel luciu de păr, machiajul, echipamentul de antrenament etc. Așadar, nu trebuie să fii inițial la fel de atrăgător ca alții. Din nou, acest lucru face apel mai mult la subconștient, nu neapărat la mintea conștientă, întrucât asemenea tehnici și strategii își pierd puterea când devenim pe deplin conștienți de ele.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Justificarea

Justificarea este principiul care acţionează pe baza regulii conform căreia circumstanţele atenuante justifică acţiuni radicale. Într-adevăr, o componentă a sistemului nostru de jurisprudenţă permite exact acest lucru şi de aceea există acte precum omuciderea justificabilă, autoapărarea etc. Acest principiu este probabil instrumentul de conformare cel mai des neglijat. Totuşi, un exemplu excelent al puterii sale există într-o reclamă TV mai veche. Telespectatorul vede cum o femeie îşi îndeplineşte numeroasele sarcini ale zilei agitate – cumpărături, curăţenie, îngrijirea copiilor, operaţiuni bancare etc. La sfârşitul zilei, ea (o femeie foarte frumoasă şi seducătoare) se relaxează în cada ei plină cu bule. Reclama face publicitate unui spumant de baie şi se încheie cu afirmaţia „Permite-i produsului XYZ să te răsfeţe". Este o reclamă excelentă şi utilizează mai mult decât un principiu al conformării. Totuşi, noţiunea de răsfăţ justificat este cea care face reclama atât de puternică. Întrucât, cum altfel să vinzi spumant de baie?

Fiinţele umane au nevoie de motive ca să acţioneze. În cartea sa *Man's Search for Meaning*, Victor Frankl, supravieţuitor al Holocaustului, rezumă acest lucru cu un citat din filosoful german Fredrich Nietzsche: „Cel care are un «de ce» să trăiască poate să suporte aproape orice «cum»."

Vigilenţă

După cum am afirmat, s-au cheltuit miliarde de dolari pentru cercetarea modalităţilor de a-l face pe consumator să se conformeze. Principiile sunt utilizate de obicei în vânzări, indiferent dacă este vorba despre a te convinge să cumperi un produs sau să votezi pentru un candidat. Aceste tactici sunt concepute ca să ţi se influenţeze gândirea şi să te determine să acţionezi într-un mod prestabilit. Fără un anumit grad de

vigilență, asemenea tactici te transformă într-o marionetă sub controlul comercianților. Când înțelegi acest lucru, totuși, te vei opri și vei reconsidera ceea ce ți se oferă. Descoperirea principiilor conformării care sunt folosite asupra ta poate fi chiar distractivă. Procesul te ajută să activezi Sistemul 2 de gândire, punându-ți întrebări precum: „Chiar am nevoie de acest produs? Cât de multă publicitate este folosită aici? Ce nu mi se spune? Care sunt dezavantajele acestui aspect sau acestui produs?"

Gândirea definițională și condiționată

Acum, pentru a concluziona, există încă două procese pe care doresc să le abordez pe scurt. Ele au de-a face cu *contextul* și *încadrarea*. Suntem conduși pe pilot automat prin însuși modul în care ne sunt prezentate informațiile și în care ne așteptăm să ne fie prezentate.

Contextul

Contextul este foarte important pentru modul în care procesăm fiecare informație. De exemplu, partenerul de cuplu poate să folosească o înjurătură vulgară râzând și acest lucru să fie interpretat într-o manieră lejeră. Dar sensul se schimbă complet când același cuvânt (frază) este folosit cu o față furioasă.

Iată un exercițiu pe care să îl încerci chiar acum. În primul rând, gândește-te la saliva din gura ta. Evalueaz-o – te bucuri că o ai sau preferi ca gura să fie uscată? Este important să ai suficientă salivă în gură. Când Eldon și cu mine vorbim în public, saliva devine deosebit de importantă, altfel ne-ar fi dificil să vorbim. Noi îi acordăm salivei nota 10 din 10. Așadar, acordă-ți o clipă și gândește-te la saliva ta. Evalueaz-o înainte de a continua.

Scanned with OKEN Scanner

Acum imaginează-ți că ai un păhărel, un țoi, de genul celor pe care le găsești într-un bar. Imaginează-ți că depui o parte din saliva respectivă în pahar. Privește saliva din pahar pentru o clipă, observă bulele care plutesc în ea, apoi dă-o pe gât dintr-o înghițitură. Acum, majoritatea oamenilor consideră scârboasă ideea de a bea salivă din pahar. Unii chiar se pot îneca doar gândindu-se la asta; dar de ce? Scuipatul din pahar nu este saliva din gură, chiar dacă este a ta și a fost în gura ta cu doar câteva secunde înainte. Contextul s-a schimbat, iar în doar câteva secunde ceva ce era perfect confortabil și necesar a devenit dezgustător. Contextul este totul.

Chiar și ceva simplu ca dezinfectantul pentru mâini îți poate schimba opiniile. Să luăm ca exemplu următorul experiment contextual. Cercetătorii au selectat la întâmplare studenți care să completeze un chestionar în care le erau analizate atitudinile politice. „Ei au constatat că studenții adoptau atitudini conservatoare când se aflau lângă dezinfectantul pentru mâini sau lângă un semn care le amintea să se spele pe mâini."[33] Așadar, dacă simți miros de produse chimice de curățat când intri în cabina de vot, poate ar fi indicat să te gândești cu atenție dacă simți nevoia să îți schimbi alegerea.

Un alt exemplu simplu de evaluare subtilă a contextului provine dintr-un studiu realizat pe părinți. Conform cercetărilor efectuate de Richard Eibach (Universitatea din Waterloo, Canada), simplul fapt de a se gândi la copii îi face pe oameni să devină conservatori. Într-un studiu din 2009 publicat în *Journal of Experimental Social Psychology*, Eibach a descoperit că simpla reamintire a copiilor lor a declanșat la părinți evaluări mai dure ale persoanelor care s-au implicat într-un comportament dezagreabil, dar în esență inofensiv, precum un eveniment de discriminare a persoanelor cu nanism.[34] Un sondaj social general din 2006 a arătat că părinții considerau sexul premarital mai imoral decât adulții care

Scanned with OKEN Scanner

nu aveau copii. Potrivit lui Eibach, „când nu ești părinte, îți permiți să ai o atitudine destul de permisivă față de moralitate, cât timp cineva nu-i face rău altcuiva. Când ești părinte – sau îți amintești că ești părinte –, nu îți permiți să ignori comportamentul nepoliticos, necivilizat sau neplăcut, deoarece acesta este în măsură să corupă dezvoltarea caracterului copiilor tăi“[35].

Contextul este foarte important. Schimbarea contextului schimbă opiniile.

Încadrarea

Majoritatea oamenilor se gândesc puțin la etichete și definiții, ceea ce reprezintă o eroare semnificativă.

Încadrarea este un instrument de gestionare a percepției utilizat uneori, întrucât *cum* este spus ceva și *contextul* în care este încadrat devin foarte importante pentru modul în care informația este percepută. Gândește-te la exemplul cu saliva; contextul s-a schimbat, dar și cadrul. Primul cadru era saliva din gură, dar ceea ce a făcut-o potențial atât de dezgustătoare a fost plasarea ei în pahar și schimbarea numelui său în „scuipat“. Dacă tot comparăm scuipatul cu saliva, gândește-te cât de scârbos ar fi fost dacă i-am fi spus „bale“ sau „flegmă“. Etichetele au putere.

În cartea *Thinking, Fast and Slow*, Kahneman oferă un exemplu fascinant al puterii încadrării. Ca să înțelegi întreaga putere a procesului, te rog să te gândești o clipă la alegerile tale în aceste două scenarii înainte de a trece mai departe.

În cadrul unui studiu, subiecților li s-a spus să își imagineze că America se pregătește pentru izbucnirea unei boli neobișnuite care se așteaptă să omoare 600 de persoane. Două programe au fost propuse pentru a combate boala:

- Dacă programul A este adoptat, 200 de persoane vor fi salvate.

Scanned with OKEN Scanner

- Dacă se adoptă programul B, există o probabilitate de 1/3 ca 600 de persoane să fie salvate și o probabilitate de 2/3 ca nimeni să nu fie salvat.

Pe care dintre cele două programe le-ai prefera?

O majoritate clară a respondenților aleg opțiunea A, preferând aversiunea la risc.

A fost efectuată o a doua variantă a studiului, care a avut în vedere același tip de scenariu. Totuși, de data aceasta:

- Dacă programul C este adoptat, 400 de persoane vor muri.
- Dacă se adoptă programul D, există o probabilitate de 1/3 ca nimeni să nu moară și o probabilitate de 2/3 ca 600 de persoane să moară.

Acum, pe care dintre aceste două programe l-ai favoriza?

În acest studiu, majoritatea respondenților au ales opțiunea D, preferând căutarea riscului. Dar dacă analizăm cele două studii împreună, remarcăm că ambele variante au oferit aceleași opțiuni, doar că au fost încadrate diferit. Diferența de încadrare a condus la alegeri diferite. După cum afirmă Kahneman, asemenea tehnici „pot fi exploatate și în mod deliberat pentru a manipula atractivitatea relativă a opțiunilor. De exemplu, Thaler (1980) a observat că lobbiștii din industria cardurilor de credit au insistat ca orice diferență de preț între achizițiile cu numerar și cele cu card să fie etichetată drept reducere pentru numerar, nu suprataxă pentru cardul de credit. Cele două etichete încadrează diferența de preț ca un câștig sau ca o pierdere, desemnând implicit ca normal fie prețul mai mic, fie pe cel mai mare. Deoarece pierderile sunt mai mari decât câștigurile, consumatorii sunt mai puțin dispuși să accepte suprataxa decât să renunțe la reducere. După cum este de așteptat, încercările de a influența încadrarea sunt frecvente pe piață și în arena politică“[36].

Scanned with OKEN Scanner

Eldon susține de ani că, dacă vei controla definiția, vei controla și argumentul. Comercianții de elită știu acest lucru, așa că inventează nume și etichete, adesea reetichetări, ca să își promoveze cauza. De exemplu, recenta redenumire a „imigranților ilegali" în „lucrători fără documente". Aceste două etichete sunt intenționat diferite, întrucât una duce la judecată și pedeapsă, iar cealaltă generează compasiune și înțelegere. Gândește-te la unele etichete bine cunoscute, cum ar fi Pro-Viață, Pro-Alegere sau Operațiunea Eliberarea Irakului. Deseori, etichetele reprezintă argumentul.

Aplicații în lumea reală

În 2021, Elon Musk a postat pe Twitter un grafic prezentând un lucru care, în opinia sa, le-ar trebui „predat tuturor de la vârsta fragedă". Tweet-ul era intitulat *50 Cognitive Biases to Be Aware of So You Can Be the Very Best Version of You* („50 de biasuri cognitive de care să fii conștient ca să fii cea mai bună versiune a ta").[37] Când Eldon și-a creat blogul în care a pus accentul pe *antrenarea minții*, el a afirmat că acestea sunt instrumente care le-ar trebui predate tuturor în școli. Aceasta a fost direcția în care Eldon și cu mine am lucrat timp de peste 30 de ani.

Tweetul lui Musk a subliniat 50 de biasuri, dintre care am abordat 31 în acest capitol. Unele dintre ele se suprapun, iar altele sunt diferite. Vei găsi mai multe dacă efectuezi cercetări suplimentare. Este o cantitate mare de informații și nu este surprinzător să te simți oarecum copleșit. Cum ar fi posibil să îți amintești toate acestea și să le monitorizezi în viața cotidiană? Nu poți și nici nu trebuie să o faci.

Când aveam în jur de 15 ani, fratele meu a adus acasă o casetă cu filmul *Exorcistul*. Îl vizionase la cinema, însă eu eram prea tânără ca să fac asta la vremea respectivă, iar el ne spusese cât de înfricoșător este. Acum, abia aștepta să mă

Scanned with OKEN Scanner

privească în timp ce mă uitam la film, convins că voi fi pietrificată şi mă voi face de ruşine. Dintr-un motiv oarecare, am decis că modul cel mai bun de a-i face faţă situaţiei este să-mi pun şapca analitică, să spun aşa. Nu ştiam nimic despre videografie, dar ştiam că sunt folosite o mulţime de efecte speciale. În timp ce mă uitam la film, îndeosebi la părţile mai înfricoşătoare, mă întrebam cum au pus la punct acele scene şocante – oare au folosit machiaj inteligent, fire speciale şi editare video? Nu aveam niciun răspuns, dar faptul că eram în această stare de spirit a eliminat orice factor de teamă pe care mi l-ar fi indus filmul. În acelaşi mod, simpla înţelegere generală a naturii automate a minţii şi a modului în care aceasta poate fi manipulată ar trebui să îţi schimbe suficient perspectiva şi să-ţi permită să devii un observator mai detaşat.

În plus, odată ce cunoşti bine aceste biasuri, mecanisme de apărare, scurtături, principii ale conformării etc., poţi să începi să cauţi tipare. Dacă urmăreşti un eveniment politic, ştii acum că se vor folosi multe dintre aceste principii pentru a-ţi orienta votul în direcţia lor. Dacă un vânzător te abordează în magazin, nu va conta dacă a studiat aceste tehnici la şcoală sau le-a învăţat doar prin şcoala vieţii; tot le va folosi ca să te convingă să faci o achiziţie. Prietenii, familia, colegii şi nu numai vor folosi toate aceste tehnici fără ca măcar să fie conştienţi de ele. Iar tu vei cădea în plasa multora. Totuşi, conştientizarea acestor concepte este suficientă pentru a te face să îţi pui întrebări. Şi, precum în cazul poveştii despre câinele meu Sam pe care ţi-am împărtăşit-o la începutul capitolului, acea scurtă pauză pentru a-ţi pune întrebări este suficientă ca să-ţi oprească avântul şi, poate, să-ţi prevină reacţia bazată exclusiv pe impulsuri automate.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

În documentarul *An Inconvenient Truth*, din 1994, vicepreședintele Al Gore i-a atribuit lui Mark Twain citatul „Nu ceea ce nu știi te bagă în necazuri. Ci ceea ce știi sigur că nu este așa". Dar, potrivit Centrului de Studii Mark Twain, această atribuire este eronată[38] și, în ciuda cercetărilor aprofundate efectuate de alții[39], încă nu suntem siguri cine a spus-o primul. Totuși, citatul este foarte valoros, mai ales dacă luăm în considerare presupunerile noastre elementare, și anume că știm ceea ce știm și că ne facem propriile alegeri.

Am analizat acum numeroase modalități în care funcționăm pe pilot automat și o facem aproape tot timpul. Euristica înseamnă scurtături mentale, iar această gândire *rapidă* s-a dezvoltat pentru a ne ajuta (individual și ca societate) să funcționăm mai eficient și mai productiv – să economisim timp și să rămânem în siguranță. Totuși, acest mod de operare poate fi dăunător, întrucât ne face să gonim înainte pe baza unor informații incomplete sau inexacte, ceea ce creează o dublă problemă. În primul rând, funcționăm pe baza unei programări învechite care poate (sau nu) să ne fi fost de folos în trecut, dar care nu ne mai este astfel. În al doilea rând, ne pierdem pe noi înșine în acest proces în timp ce ne trădăm interesul cel mai înalt. Au fost efectuate numeroase studii de cercetare pentru a se afla care sunt procesele automate ale creierului, iar rezultatele sunt frecvent folosite împotriva ta ca să te convingă să faci ceva sau să crezi ceva care se potrivește agendei altcuiva.

Chiar dacă nu dorești să îți amintești toate procesele diferite care îți distorsionează gândirea, probabil ai dobândit până acum un anumit grad de smerenie aflând detalii

despre ele. Cum să fii înfocat pro sau contra unei anumite probleme dacă nu ești sigur că ai ales autonom? Cum să fii sincer cu tine când ai asemenea nuanțe și nevoi și dorințe necunoscute? Dar în această stare de smerenie obții capacitatea de a te implica mai mult în Sistemul 2 de gândire – de a te gândi minuțios la probleme, în loc să te bazezi pe certitudinea că ai deja toate răspunsurile necesare.

Ideea nu este să stăpânești toate acestea, ci mai degrabă să te deplasezi de-a lungul continuumului, astfel încât să iei *mai multe* decizii cu ajutorul Sistemului 2 de gândire. A fi conștient de asemenea informații este primul pas în efectuarea schimbării. Cu cât faci mai mult acest lucru, cu atât îți vei descoperi mai mult sinele real și cu atât va fi mai ușor să te deplasezi pe calea către autorealizare. Este un proces care se va construi de la sine.

Exercițiu

Acordă-ți cel puțin o zi pentru fiecare dintre exercițiile de mai jos. Asigură-te că nu grăbești procesul. Analizează-le pe fiecare cu atenție și scrie-ți gândurile și descoperirile în jurnal.

1. Ia în considerare cele 4 moduri de cunoaștere dezvoltate de Kosslyn: Inițiator, Perceptor, Stimulator, Adaptor. Unde consideri că te încadrezi? Cum să îți compensezi slăbiciunile și să îți maximizezi punctele forte? Dar oamenii cu care interacționezi? Te confrunți cu conflicte întrucât cineva funcționează într-un mod cognitiv care nu se potrivește în mod ideal cu așteptările tale în privința sa? De exemplu, te aștepți ca partenerul să planifice o excursie, când el este mai potrivit să fie adept și susținător? Ce ajustări ai posibilitatea să faci în interacțiunile voastre ca să-i maximizezi punctele forte și să-i minimizezi punctele slabe?

Scanned with OKEN Scanner

2. Examinează din nou diferitele mecanisme de apărare. Încearcă să găsești exemple în care ai utilizat fiecare dintre aceste tehnici. Familia și prietenii de încredere ți-au oferit vreodată indicii cu privire la unele dintre mecanismele pe care te bazezi? Pe măsură ce acorzi atenție deosebită acestor mecanisme, vei descoperi că unele evenimente aproape lipsite de importanță îți ies la suprafață în memorie. Cu cât recunoști mai mult aceste evenimente mai apropiate de suprafață, cu atât este mai probabil ca subconștientul să îți permită accesul la evenimente mai adânc îngropate. În continuare, gândește-te la un domeniu din viața ta în care întâmpini probleme. Este posibil ca un mecanism de apărare să fie în joc aici? Nu este un proces ușor, dar, cu cât ești mai deschis ideii, cu atât procesul va deveni mai facil. În timp, vei fi surprins de unele modalități prin care ai evitat o problemă.
3. Toți cădem pradă erorilor și biasurilor, dar fii hotărât să îți amintești acest lucru data viitoare când intri în dezacord cu o altă persoană. Oprește-te și gândește-te: sunt valorile și raționamentele tale atât de solide pe cât le consideri? Ești orb în fața alternativelor? Alegerile tale sunt influențate de biasul de confirmare? Încearcă să te încrunți în timp ce te gândești la o dezbatere – acest lucru te va ajuta să reflectezi din nou cu adevărat la problema respectivă. Fă acest exercițiu cu un prieten care are un punct de vedere diferit de al tău.
4. Principiile conformării sunt folosite în permanență asupra ta, fie de către vânzătorul sau membrul familiei care reușește întotdeauna să obțină ceea ce vrea, fie de către mass-media, comercianți și organizații de știri. Încearcă să identifici tehnicile

Scanned with OKEN Scanner

utilizate. Un pic de scepticism te va ajuta să evaluezi informațiile care îți sunt prezentate. În arena politică și în mass-media, cuvintele au fost cu siguranță rafinate cu grijă pentru a te încuraja să te conformezi. Urmărește câteva reclame la televizor și vezi cum înțelegerea principiilor conformării îți schimbă percepția asupra reclamelor. Aplică același exercițiu în timpul vizionării unei emisiuni politice sau al ascultării politicianului tău preferat.

5. Gândește-te la unele dintre cauzele pe care le susții. Cum au fost ele definite? Ce etichete au fost plasate asupra lor? Analizează cealaltă parte. Ce definiții și etichete folosesc ei? Privește din nou problema și încearcă să te adaptezi ambelor părți ale argumentului, evitând în același timp extremele. Acum, redefinește ceea ce susții sau denunți. Ți-ai schimbat părerea? Dacă depui efort serios în acest exercițiu, vei găsi valoare în unele dintre argumentele „celeilalte părți". Nu spun că îți vei schimba părerea, dar acum vei avea mai multe informații și mai multe opțiuni la dispoziție.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

6

Problema liberului arbitru

„Viața este ca un joc de cărți. Mâna care
ți se împarte este determinismul;
felul în care o joci este liberul arbitru."

Jawaharlal Nehru

Nu cu mult timp în urmă, Eldon a participat la un curs de formare continuă prezentat de dr. Brian King și sponsorizat de Institute for Brain Potential. Una dintre specialitățile dr. King este studiul formării obiceiurilor, iar Eldon a participat la cursul intitulat *How the Brain Forms New Habits: Why Willpower Is Not Enough* („Cum își formează creierul obiceiuri noi: de ce voința nu este de ajuns"). Munca sa, împreună cu cea a altor zeci de alți oameni de știință, ne învață că zona nucleului accumbens a creierului este asociată cu comportamentele inconștiente, îndeosebi în ceea ce privește obiceiurile și dependențele. În esență, cortexul prefrontal este factorul conștient al deciziilor și este conectat la nucleul accumbens. Totuși, dovezile arată că doar această conexiune nu este suficientă pentru a depăși tiparele obișnuite. Ca dovadă anecdotică de autodezvăluire, King a ilustrat acest aspect cu povestea sa cu Krispy Kreme.

Scanned with OKEN Scanner

Obiceiuri

King se hotărâse să slăbească. Ştia cum să o facă deoarece tocmai se mutase într-un oraş fără gogoşi Krispy Kreme. Deşi îi plăceau, a presupus că va reuşi să slăbească dacă se va lipsi zilnic de cutia obişnuită de gogoşi. Strategia a funcţionat timp de câteva săptămâni, până când a trebuit să plece cu maşina din oraş într-o zi. De-a lungul traseului se afla un magazin Krispy Kreme. Şi-a spus că nu este nimic rău să ia o gogoaşă întrucât, la urma urmei, intenţiona oricum să ia cafea. Acest gând aparent nevinovat a dus la o dispută internă. A început să discute cu el însuşi cam aşa:

– Ştii că, dacă te opreşti, vei lua mai mult de o gogoaşă.

– Nu, o să iau doar una, dar dacă aş primi 2–3, nu ar fi mare lucru.

– Ar fi o mare problemă – ştii cum funcţionează obiceiurile.

– Da, poate, dar am fost cuminte, aşa că o cam merit.

– Nu, ţi-ai stabilit un obiectiv de greutate, iar dacă cedezi o dată, deschizi uşa şi tu ştii asta.

– Ei bine, o să iau doar cafea atunci.

– Nu, odată ajuns acolo nu vei fi în stare să rezişti şi ştii asta.

Dialogul a continuat astfel până când şi-a dat seama că ieşise deja de pe autostradă şi intrase în parcarea de la Krispy Kreme.

Majoritatea oamenilor au decis la un moment dat să renunţe la ceva – ciocolată, vin sau tutun – şi se pot raporta la

Scanned with OKEN Scanner

Obiceiuri

King se hotărâse să slăbească. Știa cum să o facă deoarece tocmai se mutase într-un oraș fără gogoși Krispy Kreme. Deși îi plăceau, a presupus că va reuși să slăbească dacă se va lipsi zilnic de cutia obișnuită de gogoși. Strategia a funcționat timp de câteva săptămâni, până când a trebuit să plece cu mașina din oraș într-o zi. De-a lungul traseului se afla un magazin Krispy Kreme. Și-a spus că nu este nimic rău să ia o gogoașă întrucât, la urma urmei, intenționa oricum să ia cafea. Acest gând aparent nevinovat a dus la o dispută internă. A început să discute cu el însuși cam așa:

– Știi că, dacă te oprești, vei lua mai mult de o gogoașă.

– Nu, o să iau doar una, dar dacă aș primi 2–3, nu ar fi mare lucru.

– Ar fi o mare problemă – știi cum funcționează obiceiurile.

– Da, poate, dar am fost cuminte, așa că o cam merit.

– Nu, ți-ai stabilit un obiectiv de greutate, iar dacă cedezi o dată, deschizi ușa și tu știi asta.

– Ei bine, o să iau doar cafea atunci.

– Nu, odată ajuns acolo nu vei fi în stare să reziști și știi asta.

Dialogul a continuat astfel până când și-a dat seama că ieșise deja de pe autostradă și intrase în parcarea de la Krispy Kreme.

Majoritatea oamenilor au decis la un moment dat să renunțe la ceva – ciocolată, vin sau tutun – și se pot raporta la

conversația internă a lui King. Eu am cedat ocazional în fața unei dorințe pe care am justificat-o pe baza faptului că a fost doar de data aceasta sau am meritat-o – iar „sau" continuă la nesfârșit.

Neuronii care se activează împreună

O zicală populară în cercurile contemporane de neuroștiință afirmă că „neuronii care se activează împreună se conectează împreună". Gândește-te la formele de gândire Sistemul 1 și Sistemul 2 ale lui Kahneman. Sistemul 1 este automat, iar activitatea nucleului accumbens este unul dintre aspectele care contribuie în mod regulat la acest tip de gândire, îndeosebi în ceea ce privește obiceiurile și dependențele. De exemplu, mergi la un restaurant un restaurant pentru o cină plăcută, dar nu intenționezi să comanzi vin, deoarece ți-ai propus să renunți la el. Totuși, la o altă masă vezi câteva persoane care îl savurează. Neuronii tăi oglindă te fac să guști vinul aproape efectiv – te simți atât de bine! Următorul lucru de care îți amintești este că vine chelnerul și comanzi și tu vin, întrucât un pahar nu are cum să-ți facă rău.

Am exemplele mele în acest sens. Când mă îndrept spre casă de la lucru, de cele mai multe ori mă gândesc fie la munca pe care am lăsat-o în urmă, fie la planurile mele pentru seara respectivă. Rareori mă gândesc la mâncare, dar, în momentul în care intru în casă și pășesc în bucătărie, mintea mea se întreabă imediat ce pot să mănânc pe loc. După cină, ne așezăm în general pe canapea și ne uităm la televizor. Chiar dacă m-am hotărât să nu mănânc desert, nu pot să-mi împiedic aceste gânduri să bată la ușă, iar ele urmează apoi îndeaproape dialogul interior al dr. King:

– Nu vreau desert.
– Dar contează cu adevărat?

Scanned with OKEN Scanner

– Dacă aş avea doar o bucăţică?

– Însă ştii că este o pantă alunecoasă.

– Dar voi fi puternică de data asta. În plus, am avut o zi grea, aşa că merit un pic de indulgenţă.

– Bine, voi fi puternică şi voi mânca doar o jumătate de prăjitură.

– Oh, a mai rămas atât de puţin, încât aş putea să o termin. În acest fel, nu voi mai fi tentată mâine.

Asociez casa cu timpul pentru mine, iar statul pe canapea este un moment în care mă concentrez să am grijă de mine, să mă odihnesc şi să mă relaxez. Mâncarea este asociată cu ambele evenimente, astfel încât superautostrada creierului meu spune că scopul îl reprezintă mâncarea şi bunătăţile. Nucleul accumbens intervine apoi cu îndemnul său constant de a ceda obiceiului/dependenţei.

Acum, aceasta este o simplificare excesivă; ştim că alte elemente sunt implicate în dependenţe, precum medicamentele. Totuşi, este exactă pentru procesul de a-ţi da singur putere şi a-ţi antrena mintea. În esenţă, chiar şi atunci când ne folosim cortexul frontal ca să efectuăm o alegere sănătoasă, conştientă şi să ne îndepărtăm de acele gogoşi Krispy Kreme delicioase sau de acel pahar de vin aromat, nucleul nostru accumbens câştigă adesea bătălia. Potrivit dr. King, se estimează că decizia îi aparţine nucleului accumbens în 90% dintre cazuri.

Dacă te gândeşti puţin, cu siguranţă vei găsi câteva exemple ale acestui tip de scenariu în viaţa ta. Neuronii care se activează împreună se conectează împreună. Odată ce este instaurat, obiceiul este dificil de întrerupt, dar nu imposibil. Înţelegerea modului în care funcţionează acest lucru este eliberatoare, întrucât avem posibilitatea apoi să alegem să conectăm un nou tipar sau obicei, în loc să

Scanned with OKEN Scanner

luptăm la nesfârşit cu tiparele conectate mai vechi. Astfel, fumătorul găseşte altceva cu care să îşi ocupe mâna sau ceva diferit de pus în gură. În ceea ce mă priveşte, dacă nu vreau să mă ridic şi să fac altceva ca să îmi distrag atenţia de la îndemnurile de a mă răsfăţa cu un desert după cină, îmi ocup frecvent mâinile cu un proiect, desen sau cusut. Mai târziu, vom aborda alte tehnici de preluare a controlului conştient asupra acestor comportamente inconştiente preprogramate.

King a spus că şi-a dat seama ce a făcut şi a ieşit din parcare în loc să intre. Ce ai fi făcut înainte să citeşti aceste pasaje?

O singură minte

Ne place să considerăm că avem o singură minte, dar cercetările sugerează că acest model este o simplificare excesivă. Am discutat deja despre componentele minții (conştient, preconştient, subconştient şi inconştient) şi despre specializarea emisferică, dar merită să revenim asupra acestora într-un context diferit.

Am prezentat anterior unele cercetări privind creierul divizat efectuate de Roger Sperry şi colegii săi. Un studiu pe care l-am analizat a cel fost al lui Gazzaniga şi LeDoux, în care unui pacient cu creierul divizat i s-a arătat o gheară de găină în emisfera stângă şi o scenă cu zăpadă în emisfera dreaptă. Ulterior, „subiectul a ales cele mai adecvate corespondenţe dintr-o serie de imagini vizibile pentru ambele emisfere. El a ales o găină care să se potrivească ghearei şi o lopată care să se potrivească zăpezii“[1].

Într-un alt studiu, emisfera dreaptă a văzut cuvântul „ou“. Când subiectul a fost întrebat ce a văzut, a răspuns „nimic“. Când i s-a cerut să ajungă cu mâna stângă în spatele

Scanned with OKEN Scanner

unui perete despărțitor și să-l selecteze dintr-o varietate de obiecte pe cel pe care a spus că nu l-a văzut, a ales oul. Se pare că, dacă emisfera stângă a fost împiedicată să îl vadă, subiectul nu a reușit să numească obiectul pe care îl avea în mână. Dacă apoi i se arăta oul și era întrebat de ce l-a ales, subiectul inventa un motiv, precum acela că a mâncat ouă la micul dejun în acea zi.[2]

Reține că, în timp ce oul a fost ales corect în funcție de ceea ce a văzut emisfera dreaptă, cea stângă a inventat motivul. Altfel spus, așa-numitul „răspuns conștient" (și spun „așa-numit" din cauza accentului uzual plasat pe abilitățile de comunicare ca definitorii pentru conștiență) spune o poveste pentru justificarea comportamentului. Michael Gazzaniga a numit sistemul narator al creierului stâng „interpretul".[3] Potrivit lui Roger Sperry, fiecare emisferă este „un sistem conștient în sine, care percepe, gândește, își amintește, raționează, dorește și anima, toate la nivel caracteristic uman, și [...] atât emisfera stângă, cât și cea dreaptă pot fi conștiente simultan în experiențe mentale diferite, chiar în conflict reciproc, care se desfășoară în paralel"[4]. Acest lucru ridică anumite semne de întrebare interesante.

Conștiență divizată?

După cum subliniază neurosavantul și filosoful Sam Harris în excelenta sa carte *Waking Up*, între cele două creiere apar uneori diferențe substanțiale, chiar *dispute*. Harris oferă un exemplu pe care îl voi parafraza aici. Un băiețel căruia i-au fost separate emisferele și care deține unele abilități lingvistice în emisfera dreaptă este întrebat ce vrea să devină când va fi mare. Răspunsul său oral (emisfera stângă) este „chimist". Răspunsul emis de emisfera dreaptă este oferit cu ajutorul unor carduri, iar aceasta nu este de acord: vrea să fie pilot de curse. Harris pune o întrebare filosofică interesantă:

Scanned with OKEN Scanner

aceste două emisfere nu sunt de acord una cu cealaltă, deci care este soluția etică atunci când pacientul, sătul de interferența emisferei drepte, cere ca aceasta să fie îndepărtată? Ar reprezenta aceasta crimă la un anumit nivel?[5]

Dovezile sugerează că atât emisfera dreaptă, cât și cea stângă au propriile operațiuni subconștiente sau inconștiente. Atunci, ce sens are să ne adresăm operațiunilor inconștiente ale unei părți a ființei noastre de care nu suntem conștienți, precum în cazul băiatului amintit? În acest sens, problema minții unice este exacerbată și mai mult.

Discuția are scopul de a clarifica faptul că subiectul minții rămâne o frontieră. Numeroase procese ne influențează mintea conștientă în fiecare zi, în extrem de multe feluri. Probabil nu vom ajunge niciodată să ne înțelegem pe noi înșine, dar ne vom apropia mult mai mult când vom fi informați cu privire la procesele și actorii, să spunem așa, din spatele scenei.

Cercetare

Programarea minții și spălarea creierului: pentru majoritatea oamenilor, acestea par fictive sau hrană pentru teoriile conspirației. Dar cât adevăr este în asemenea idei? Numeroase cercetări sunt efectuate pentru a descoperi de ce facem ceea ce facem, iar elita puterii devorează (și adesea finanțează) aceste informații. De la guvern la agenții de marketing, nu lipsesc oamenii și organizațiile care doresc să îți modifice psihicul în funcție de scopurile lor – ca să te determine să votezi în direcția lor, să le cumperi produsele și chiar să organizezi proteste și demonstrații care să corespundă agendei lor. Eldon acoperă o mare parte din acest tip de cercetare în cartea sa *Marea înșelătorie. Subjugarea liberului arbitru**, dar iată câteva exemple pentru tine.

* Traducere în limba romnă apărută la Editura For You. (n.tr.)

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Exemple de studii

Am arătat anterior că, în prezența unei sticle de dezinfectant pentru mâini, studenții adoptă atitudini mai conservatoare. Același lucru se întâmplă și atunci când un semn din apropiere le reamintește să se spele pe mâini. [6] O chelneriță îmbrăcată în roșu va primi bacșișuri mai mari, nu doar din partea clienților de sex masculin.[7]

Știai că oamenii preferă în mod constant prima opțiune? Toți suntem mai predispuși să alegem prima opțiune. Aceasta înseamnă că ordinea concurenților la un spectacol de talente este semnificativă, la fel ca ordinea scrisorilor de acceptare la facultate primite de un candidat și poziția CV-ului tău într-o grămadă de CV-uri.[8]

Studiile au constatat că fumătorii doresc să fumeze mai mult după ce au văzut avertismentul șefului Departamentului pentru Sănătate. În ceea ce privește distanța temporală, participanții care văzuseră o reclamă care includea avertismentul au cumpărat mai mult decât cei care văzuseră doar o reclamă care prezenta beneficiile. Intervalul temporal a fost definit fie prin faptul că li s-a spus că produsele vor fi livrate în viitor, fie prin faptul că li s-au preluat comenzile la 2 săptămâni după expunerea la anunțul cu avertismentul. Cheia pare să fi fost încrederea. Fiind deschis cu privire la riscuri, agentul de publicitate (și, așadar, produsul său) a fost considerat mai sigur.[9] Oare de aceea producătorii de țigări nu au nicio problemă în a face aceste avertismente mai mari și mai stridente? Aceleași rezultate au fost întâlnite și în cazul medicamentelor pentru disfuncția erectilă și căderea părului.

Covid-19

Acest tip de cercetare are loc în permanență și, uneori, pare foarte valid/benefic. În timpul pandemiei de Covid-19,

guvernele și instituțiile private deopotrivă s-au grăbit să găsească atât tratamente pentru boală, cât și vaccinuri împotriva virusului în sine. Numeroase părți ale lumii au petrecut o perioadă în izolare totală și, chiar și atunci când restricțiile s-au atenuat, recomandările și regulile de distanțare socială au impus în continuare poveri uriașe atât asupra vieții personale, cât și celei comunitare. Deși toți oamenii doreau să vadă finalul restricțiilor, mulți nu credeau că sfârșitul justifică mijloacele – cât de departe merge nevoia libertății civile?

Pentru ca pandemia să se fi încheiat cu adevărat, nivelurile de imunitate trebuiau să fie suficient de ridicate în comunitățile noastre. Ca modalitate de a realiza acest lucru, ne-am asigurat că un număr cât mai mare de persoane au primit vaccinul cât mai curând după ce a devenit disponibil. Pentru ca acest lucru să se întâmple, vaccinul Covid-19 a trebuit să fie comercializat cât mai eficient posibil.

În acest studiu sponsorizat de Universitatea Yale, au fost testate 10 mesaje diferite și efectele lor. Aceste mesaje s-au axat pe:

- libertate personală
- libertate economică
- interes personal
- interes comunitar
- beneficiu economic
- vinovăție
- rușine
- furie
- încredere în știință
- lipsă de curaj

Imediat ce au auzit mesajul lor specific privind vaccinul Covid-19, subiecții au fost întrebați despre probabilitatea de a face vaccinul în termen de 3 luni și de 6 luni de

Scanned with OKEN Scanner

la disponibilitatea acestuia. Apoi li s-a cerut să își noteze sentimentele cu privire la:

1. scala încrederii în vaccin – impactul mesajelor asupra încrederii în vaccin
2. elementul de persuasiune a altora – disponibilitatea lor de a le convinge pe alte persoane să se vaccineze împotriva Covid-19
3. frica de cei nevaccinați – cât de confortabil s-ar simți dacă o persoană nevaccinată l-ar vizita pe un prieten în vârstă după ce vaccinul devine disponibil
4. judecata socială a celor care nu se vaccinează – cât de demnă de încredere, egoistă, plăcută și competentă este percepută o persoană care alege să nu se vaccineze după ce vaccinul devine disponibil[10]

Studiul este interesant deoarece nu există nicio confuzie cu privire la intenție și la modul de utilizare a rezultatelor. Cum te-ai simți dacă acest tip de studiu ar fi efectuat pentru a stimula agendele politice? Poate fi folosit acest tip de cercetare pentru a provoca diviziuni și mai mari în țara noastră – consolidând o parte și demonizând-o pe cealaltă?

Aceasta este doar o imagine minusculă a unora dintre studiile efectuate în întreaga lume pentru a se afla cum funcționează mintea. La nivel global, companiile de marketing folosesc acest tip de cercetare pentru a-ți influența deciziile de cumpărare. Și scrutinele electorale majore utilizează acest tip de cercetare. Utilizarea grupurilor centrale în politică și în marketingul general a devenit norma, dar acest tip de cercetare a devenit și mai intens în alegerile recente – președintele Obama a folosit o „echipă de vis" de cercetători în științe sociale pentru a-l ajuta să câștige alegerile, iar președintele Trump a folosit Cambridge Analytica în același scop.[11]

Scanned with OKEN Scanner

În aceste condiţii, maxima Templului din Delphi „Cunoaşte-te pe tine însuţi“ devine şi mai importantă.

Alegeri inconştiente

Imaginează-ţi un film SF în care minţile sunt conectate de la distanţă la un computer care examinează imaginea activităţii creierului în timp real, precum tehnologia RMN de astăzi. În scenariul nostru imaginar, un examinator uman monitorizează computerul şi îţi înregistrează fiecare alegere înainte să o efectuezi. Cu precizie infailibilă, decizia ta este cunoscută dinainte şi, în cazul în care este inacceptabilă pentru structura socială a vremurilor, monitorul ordonă intervenţia, iar o buclă de feedback la distanţă îţi corectează decizia prin stimularea altei zone a creierului. Îţi poţi imagina această mică intrare în lumea SF-ului ca viitor real posibil? Ei bine, o asemenea posibilitate este mult mai aproape decât crezi.

Benjamin Libet

În timp ce Hans Helmet Kornhuber şi Luder Deecke au descoperit în 1964 potenţialul de disponibilitate[12] – activitatea electrică din creier care precedă activitatea voluntară –, Benjamin Libet a investigat în anii 1980 modul în care aceasta este legat de *decizia* de a efectua o acţiune voluntară. Libet a utilizat o electroencefalogramă (EEG) pentru a detecta activitatea cerebrală când subiecţii au *ales* să îşi mişte degetul. El a constatat că activitatea cerebrală a avut loc cu câteva sute de milisecunde înainte ca subiectul să-şi exprime dorinţa conştientă de a se mişca. Libet însuşi a afirmat că acest lucru nu dovedeşte lipsa liberului arbitru, deoarece mai exista încă timp pentru ca „liberul arbitru“ să modifice acţiunea – au mai rămas 150 de milisecunde în timpul cărora Libet a considerat că agentul şi-ar exercita dreptul de „veto“ în faţa dorinţei de a se mişca.[13] Totuşi, alţi cercetători au

Scanned with OKEN Scanner

continuat dezbaterea, furnizând dovezi suplimentare pentru alegerea reală efectuată în mintea subconștientă.

John-Dylan Haynes

În 2007, John-Dylan Haynes, neurosavant la Centrul Bernstein pentru Neuroştiinţe Computaţionale din Berlin, a utilizat investigaţia RMN pentru a dezvălui activitatea cerebrală în timp real pe măsură ce voluntarii observau un ecran care afişa o succesiune de litere aleatorii. Participanţii au fost rugaţi să apese un buton, folosind fie degetul arătător drept, fie pe cel stâng, ori de câte ori simţeau nevoia şi să îşi amintească litera afişată pe ecran în acel moment. Ei au constatat că, deşi decizia conştientă cu privire la mâna pe care să o folosească a fost luată cu circa o secundă înainte de actul efectiv, activitatea lor cerebrală a prezis această decizie cu până la 7 secunde. Aşadar, se pare că „acea conştientizare a deciziei este un simplu gând biochimic ulterior, fără niciun fel de influenţă asupra acţiunilor unei persoane". După cum afirmă Haynes: „Cum pot să spun că voinţa este «a mea» dacă nici măcar nu ştiu când a apărut şi ce a decis să facă?"

Experimentul lui Haynes a fost mai precis decât cel al lui Libet. Libet a folosit EEG ca să examineze o zonă limitată a creierului, în timp ce Haynes a folosit RMN ca să examineze întregul creier. Subiecţii lui Libet au decis când să se mişte, în timp ce subiecţii lui Haynes au trebuit să aleagă una dintre cele două opţiuni. Totuşi, criticii au subliniat faptul că Haynes şi echipa sa nu au reuşit să prezică alegerea de a apăsa butonul din dreapta sau din stânga decât cu o precizie de 60%.[14]

Itzhak Fried

Această linie de cercetare nu s-a oprit aici. În 2011, Itzhak Fried (University of California, Los Angeles, şi Centrul

Scanned with OKEN Scanner

Medical Tel Aviv) a implantat în creier electrozi care au permis citiri mult mai precise decât EEG-ul lui Libet și tehnicile RMN ale lui Haynes. „Experimentele lui Fried au arătat că există activitate în neuronii individuali din anumite zone ale creierului cu circa 1 secundă și jumătate înainte ca subiectul să ia decizia conștientă de a apăsa un buton. Cu circa 700 de milisecunde înainte, cercetătorii au reușit să prezică momentul acelei decizii cu o precizie de peste 80%. «La un moment dat, lucrurile care sunt predeterminate sunt admise în conștiență», afirmă Fried. Voința conștientă îi poate fi adăugată deciziei într-o etapă ulterioară, sugerează el.“[15]

Cercetările în acest domeniu sunt complexe, dar arată în mod repetat că activitatea din subconștient precedă alegerea conștientă. Cu ajutorul unui echipament sofisticat, tehnicianul îți urmărește activitatea cerebrală în timp ce iei o decizie și știe ce vei alege în mod conștient cu până la 7 secunde înainte de a fi conștient că ai făcut alegerea, cu rata de acuratețe de 80%.[16] Aceasta ne spune că mintea subconștientă face alegerea, în timp ce mintea conștientă inventează motive probabile ca să o justifice. Tehnologia necesară pentru amplificarea primei părți a scenariului nostru imaginar SF există în prezent. Nu putem decât să ne întrebăm cum vor fi utilizate asemenea informații în viitor.

Liberul arbitru

Nu cu mult timp în urmă, discutam cu Eldon despre raționamentul practic *versus* raționamentul teoretic și mărturisesc că am avut unele probleme cu acest lucru, mai ales că subiectul pe care îl analizam era „Este oare *irațional* să crezi în Dumnezeu?“. Parcursul meu educațional se bazează în mare măsură pe știință și, așadar, înțeleg raționamentul teoretic, dar discuția noastră s-a îndreptat către numeroasele

Scanned with OKEN Scanner

beneficii fizice şi mentale care decurg din religie, spiritualitate şi credinţa într-o putere superioară. Mi-a fost dificil să înţeleg că poate fi complet *raţional* să crezi în Dumnezeu doar din cauza *beneficiilor* pe care le conferă o astfel de credinţă. (Aici nu este locul potrivit pentru discuţia completă; aşadar, te rog să citeşti cartea scrisă de Eldon pe această temă, *Questioning Spirituality: Is it Irrational to Believe in God?*.) Totuşi, observ o corelaţie interesantă în argumentele privind liberul arbitru. Ştiinţa din spatele argumentului conform căruia nu există liber arbitru este solidă şi se bucură de sprijinul multor cercetători şi experţi remarcabili. Totuşi, apar probleme în *a crede* că nu avem liber arbitru.

Necredinţa

În 2008, Kathleen Vohs (University of Utah) şi Jonathan Schooler (University of Pittsburgh) au efectuat un studiu care să analizeze dacă diferenţele în convingerile filosofice abstracte influenţează deciziile oamenilor. Ei au luat două grupuri de subiecţi; unuia i s-a cerut să citească un paragraf care susţinea că liberul arbitru este o iluzie, iar celălalt a citit un paragraf mai neutru pe acelaşi subiect. S-a constatat că la un test de matematică în care era uşor să se trişeze grupul stimulat să nu creadă în liberul arbitru a fost mai susceptibil să trişeze. Când a reuşit să o facă, acelaşi grup a trişat mai mult. De fapt, Vohs şi Schooler au constatat că, în funcţie de o serie de măsuri, „oamenilor care li se induce să creadă mai puţin în liberul arbitru sunt mai predispuşi să se comporte imoral“[17].

Acelaşi efect a fost observat şi în afara laboratorului. Într-un alt studiu, Tyler Stillman (Florida State University) şi colegii săi au luat un grup de muncitori zilieri şi au măsurat mai întâi gradul în care aceştia cred în liberul arbitru. Apoi au examinat rapoartele supervizorului cu privire la performanţele profesionale ale acestor lucrători. Cei care

Scanned with OKEN Scanner

credeau în liberul arbitru erau mai înclinați să se prezinte la timp la serviciu și erau considerați mai capabili. „De fapt, credința în liberul arbitru s-a dovedit un predictor mai bun al performanței la locul de muncă decât măsurile stabilite, precum etica autoproclamată a muncii."[18]

Roy Baumeister (University of Florida) a dus această cercetare mai departe și a constatat că o credință mai slabă în liberul arbitru i-a determinat pe studenți să fie mai puțin dispuși să își ajute colegii sau să ofere bani unei persoane fără adăpost. Ei au avut parte și de un nivel ridicat de stres, mai puțină fericire și angajament mai scăzut în relații. Credința mai slabă în liberul arbitru a condus și la performanțe academice deficitare.[19] Cercetarea a mai arătat că o credință mai slabă în liberul arbitru reduce creativitatea și recunoștința, stimulează conformismul și reduce probabilitatea de a învăța din greșeli.[20]

Un studiu efectuat de o echipă de psihologi de la University of California, Santa Barbara, a arătat că neîncrederea în liberul arbitru corupe cooperarea intuitivă și duce la egoism impulsiv.[21] Un alt studiu efectuat la Universitatea A&M, Texas, a arătat că neîncrederea în liberul arbitru a dus la creșterea agresivității și înșelăciunii, diminuând în același timp sentimentele de recunoștință.[22] În plus, lipsa credinței în liberul arbitru se corelează pozitiv cu sentimentul diminuat de conștiență de sine și sentimentul crescut de alienare de sine.

Credința

Deși beneficiile credinței în liberul arbitru sunt evidente în studiile citate anterior, s-a demonstrat totodată că aceasta influențează la nivel și mai profund.

În 2011, Davide Rigoni *et al.* „au arătat că, atunci când încrederea oamenilor în stăpânirea de sine este zdruncinată,

Scanned with OKEN Scanner

disponibilitatea creierului lor de a acționa se reduce chiar înainte de a deveni conștienți de intenția de a se mișca“[23]. În acest studiu, grupului experimental i s-a spus să citească atent un text în care se afirma că oamenii de știință au descoperit că liberul arbitru este o iluzie, în timp ce grupul de control a citit un articol despre conștiență, fără nicio mențiune despre liberul arbitru. Subiecții au luat apoi parte la un experiment în stil Libet: au apăsat un buton și au indicat momentul în care au decis să acționeze. Rezultatele EEG au arătat activitate mult mai scăzută în grupul care nu credea în liberul arbitru în timpul fazei inconștiente a potențialului de disponibilitate. Se pare că „în adâncul creierului îndrăzneala de a acționa a scăzut odată cu credința în autodeterminare“. După cum a afirmat Davide Rigoni, „dacă nu suntem liberi, nu are sens să depunem efort în acțiuni și să fim motivați“[24].

Așadar, ne străduim mult mai mult când credem că un lucru va aduce o îmbunătățire, că suntem în stare să realizăm ceva prin eforturile noastre. Dimpotrivă, când crezi că vei eșua, nu te vei strădui niciodată să reușești. Credințele tale contează.

Ascunderea faptelor

Deși atât de mulți oameni de știință reputați afirmă că liberul arbitru este o iluzie, o credință puternică prevalează: această informație nu ar trebui să fie pusă la dispoziția publicului, întrucât i-ar fi dăunător societății.

Saul Smilansky (Universitatea din Haifa, Israel) a declarat: „Nu ne putem permite ca oamenii să internalizeze adevărul“ despre liberul arbitru. „Dacă publicul este suficient de naiv încât să creadă în liberul arbitru, să nu-l eliberăm din concepția sa eronată atunci când o astfel de eroare ajută la menținerea ordinii sociale existente.“[25]

Scanned with OKEN Scanner

Potrivit lui Michael Egnor (State University of New York, Stony Brook), „negarea liberului arbitru într-o cultură a supravegherii omniprezente este cea mai directă cale către totalitarism“[26].

Paul Davies (Universitatea Macquarie, Sydney) este de părere că „asemenea idei sunt periculoase. [...] Există riscul ridicat ca ele să fie simplificate excesiv și utilizate pentru a justifica atitudinea de genul «Totul este permis» în ceea ce privește activitatea criminală, conflictele etnice și chiar genocidul“[27]. Davies a cerut chiar suprimarea absolută a ideii absenței liberului arbitru.[28]

Steven Pinker, psiholog cognitiv și autor popular de cărți de știință, afirmă că „liberul arbitru este o înșelătorie pe care societatea trebuie construită“, deși el preferă să numească liberul arbitru o „idealizare“, în loc să-l numească peiorativ o „înșelătorie“.[29]

Așadar, potrivit acestor experți, există motive foarte practice pentru promovarea societății care crede în liberul arbitru.

Aspectul pozitiv

Nu toți oamenii cred că liberul arbitru sau lipsa acestuia reprezintă un lucru trist și sumbru. O idee sugerează că a nu crede în liberul arbitru te face să conștientizezi că succesele și eșecurile se obțin mai degrabă din cauza norocului decât a talentelor dezvoltate în tine sau alegerilor tale conștiente. Totodată, dacă îți atribui succesul norocului, vei simți emoții precum recunoștința și iubirea pentru circumstanțele (genetica sau experiențe sociale) care ți l-au adus. În același timp, vei învăța mai ușor din greșeli când ai parte de eșecuri.[30]

Când vine vorba despre opiniile noastre privind criminalitatea, Sam Harris, neurosavant și autor al cărții *Free Will*, aduce un argument excelent care pentru mine evidențiază

Scanned with OKEN Scanner

latura spirituală a ateului autoproclamat. Fundamentele ştiinţifice care susţin absenţa liberului arbitru sunt atât de solide, încât au fost introduse în cadrul procedurilor judiciare, argumentând că acţiunile penale ale inculpatului nu au fost sub controlul său, ci au fost determinate de gene sau împrejurări.[31] Deşi crede că infractorii ar trebui pedepsiţi, Harris afirmă că a face acest lucru ţinând cont de lipsa liberului arbitru al inculpatului va duce la pedepse mai compasionale, care au ca efect reabilitarea mai eficientă: „Învinovăţirea oamenilor ne face să devenim furioşi şi răzbunători, ceea ce ne întunecă judecata."[32]

Iertarea

În numeroase privinţe, acest lucru îmi aminteşte de munca din spatele programului InnerTalk „Iertare şi eliberare". În timp ce lucra cu deţinuţi din închisoarea de stat din Utah, Eldon le-a luat multora un interviu înainte să decidă cele mai bune afirmaţii pe care să le includă într-un program care avea să fie testat pe ei pentru a încerca să le reducă agresivitatea şi tendinţa de recidivă. Firul comun al acestor interviuri ducea la învinuire; deţinutul învinuia invariabil pe altcineva sau altceva pentru infracţiuni – ceva de genul: „Mama a fost prostituată, tata m-a bătut, iar băiatul din cartier mi-a dat heroină când aveam 12 ani, deci ce altceva puteam să fac?" După o lungă perioadă de gândire, Eldon a ajuns la 3 afirmaţii pe care le numim acum „Setul iertării": „Mă iert pe mine însumi. Îi iert pe toţi ceilalţi. Sunt iertat." Aceste afirmaţii au fost incluse alături de altele menite să reducă ostilitatea şi agresivitatea şi să crească şansele de reabilitare. Rezultatele studiului au fost atât de solide, încât închisoarea de stat din Utah a pus la dispoziţie o bibliotecă de programe InnerTalk, iar alte închisori au urmat exemplul.[33]

Scanned with OKEN Scanner

Menționăm adesea acest studiu în timpul prezentărilor publice și invariabil cineva își exprimă îngrijorarea că iertarea pentru comiterea infracțiunii îl poate încuraja pe deținut să recidiveze – ca și cum ar fi necesar să se învinuiască pentru a simți remușcări. Acest lucru nu s-a întâmplat. Eliberarea de vină pare să îi ofere deținutului posibilitatea de a alege altfel.

Recunoscând că învinuirea ne afectează pe toți, nu doar pe infractori, am decis să facem un pas mai departe. Învinuirea atribuie responsabilitatea altcuiva sau, în cazul învinuirii de sine, unui aspect al nostru asupra căruia avem puțin control. Dacă nu este vina *noastră*, atunci nu putem face nimic în această privință. Atitudinea „Viața e nasoală și apoi mori", abordarea „Nu e vina mea" etc. le răpește indivizilor puterea de a-și influența lumea.[33] Nu numai că oferim gratuit programul „Iertare și eliberare" încă din 1990, dar includem și „Setul iertării" în fiecare program InnerTalk.

Ce înseamnă aceasta?

Să revenim la problema liberului arbitru; ce trebuie să facem cu toate aceste informații? Potrivit discuției pe care am avut-o cu Eldon despre raționamentul practic *versus* cel teoretic, pare complet *rațional* să credem în liberul arbitru, chiar dacă știința spune că acesta nu există. A crede în liberul arbitru îți îmbunătățește calitatea vieții, construind în același timp o societate mai bună și mai coerentă. Totuși, în opinia noastră, avem posibilitatea să ducem ideea liberului arbitru un pas mai departe.

Știm că atât natura, cât și îngrijirea sunt implicate în discuția privind liberul arbitru – dacă îl avem sau nu. Corpul poate fi comparat cu hardware-ul computerului, în timp ce mintea poate fi asemănată cu software-ul. Ambele funcționează pe pilot automat în majoritatea timpului. Mintea

Scanned with OKEN Scanner

şi corpul reacţionează automat la diverşi stimuli: corpul foloseşte procese biochimice, iar mintea foloseşte predispoziţii psihologice. Totuşi, ambele pot fi influenţate: ştim că alcoolul şi drogurile provoacă schimbări în gândire, iar traumele cerebrale provoacă schimbări majore de personalitate. Ştim totodată că semenii noştri şi enculturaţia ne influenţează multe dintre gusturi. Contribuie şi genetica, oferind probabil tendinţa către personalitatea dependentă, geniul capabil de gândirea ieşită din comun, persoana condusă de compasiune sau cea susceptibilă de a deveni un criminal.

Epigenetica

Deşi epigenetica a reprezentat subiectul unui număr considerabil de cercetări, mulţi oameni, în special din sfera mişcării New Age, au extins aceste informaţii până la extreme nefondate. Definiţia acceptată din punct de vedere ştiinţific a epigeneticii este „studiul schimbărilor fenotipice ereditare care nu implică modificări ale secvenţei ADN“[35]. Aceasta nu înseamnă nimic în domeniul dezvoltării personale – chiar tema acestei cărţi. Nu înseamnă că gândirea pozitivă nu este bună pentru tine şi că stilul de viaţă sănătos nu va determina exprimări pozitive ale ADN-ului şi genelor tale, ci, mai degrabă, că termenul „epigenetică“ este folosit greşit când este aplicat în domeniul dezvoltării personale. Modificarea ADN-ului nu reprezintă cu siguranţă soluţia magică pentru toate dificultăţile întâmpinate zilnic în viaţă.

Norocul

Aşadar, să privim la partea de îngrijire a ecuaţiei. Da, există atât de multe lucruri asupra cărora nu avem niciun control, inclusiv ţara în care ne-am născut, familia şi experienţele noastre de viaţă. Totuşi, întrucât citeşti această carte, ceva din viaţa ta te-a influenţat să crezi că un astfel de lucru este posibil – că poţi să efectuezi schimbări conştiente, să

Scanned with OKEN Scanner

elimini sau să minimizezi problemele din viața ta și să maximizezi oportunitățile. Poate cunoști pe cineva care a făcut-o – deci o experiență de viață te-a învățat că este posibil – sau ai o anumită înclinație/interes natural în explorarea minții și sensului vieții. Indiferent de motivele (sau norocul pur) din spatele interesului tău pentru acest tip de material de lectură, important este că deții interesul și, ca atare, ești capabil să faci pasul următor și să îl actualizezi în viața ta.

Alege-ți personalitatea

Filosoful german Friedrich Wilhelm Nietzsche a făcut câteva sugestii interesante și puternice, una fiind întâlnită în eseul său intitulat *Amurgul idolilor*. Nietzsche ne îndeamnă să ne întrebăm dacă trăim o viață autentică sau una derivată din modelul altora. El ne încurajează să ne examinăm valorile și personalitatea și să alegem în mod conștient cine vrem să fim.

Schimbarea personalității pare o sarcină dificilă, mai ales dacă ai fost învățat să crezi că personalitatea este fixă. Totuși, conform cercetărilor efectuate de psihologi de la Universitatea din Manchester și de la Școala de Economie și Științe Politice din Londra, nu numai că personalitatea se poate schimba, dar „în comparație cu factorii externi, precum o mărire de salariu, căsătoria sau găsirea unei slujbe, schimbarea personalității este la fel de probabilă și contribuie mult mai mult la îmbunătățirea stării noastre de bine“[36]. Totodată, conform lui Kateri McRay (Universitatea din Denver) în cursul de formare continuă *Developing Positive Emotional Habits*, „schimbarea este posibilă, dar mai întâi trebuie să crezi că te poți schimba“[37].

Ciclul de consolidare

Munca lui Benjamin Libet și a celor care i-au urmat evidențiază rolul semnificativ al conținutul minții subconștiente în alegerile tale. Este posibil ca norocul să te fi adus

Scanned with OKEN Scanner

în acest punct al vieţii, dar, pe măsură ce înţelegi cum funcţionează toate acestea, vei dobândi puterea de a prelua controlul conştient asupra a cel puţin unora dintre conţinuturile minţii tale subconştiente. Ai posibilitatea să le schimbi ca să creezi experienţe şi convingeri noi care să consolideze pozitivitatea din viaţa ta. Liberul arbitru nu este ceva ce îţi este dat, ci mai degrabă ceva ce trebuie să îţi asumi şi să transformi în realitate în viaţa ta. Aminteşte-ţi doar că nu poate fi pornit sau oprit cu un întrerupător, ci se întâmplă în trepte. Consolidează experienţele pozitive şi mai multe experienţe pozitive vor veni la tine, ceea ce creează un ciclu de consolidare. Totul începe cu primul pas: conştientizarea faptului că *ai puterea* să-ţi programezi mintea subconştientă. Iar beneficiile se extind mai departe. Viaţa ţi se îmbunătăţeşte pe măsură ce înveţi să îţi programezi subconştientul într-un mod care îţi convine. Iar când viaţa ţi se îmbunătăţeşte, alţii vor vedea ce este posibil şi probabil vor folosi şi ei acest tip de instrumente ca să îşi îmbunătăţească viaţa. Astfel, asemenea idei se răspândesc pretutindeni.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Multe dintre cele mai strălucite minți au analizat ideea liberului arbitru și au decis că acesta nu există. Biologia, enculturația, presiunea socială, experiențele din trecut și alți factori de acest fel exercită o influență care neagă liberul arbitru. Totuși, a crede că avem liber arbitru aduce o serie de beneficii, inclusiv creșterea moralității, recunoștinței, performanței în studii, relațiilor și multor altora. Putem efectiv să ne comportăm ca și cum am avea liber arbitru și să ignorăm cercetările care ne arată contrariul? Desigur – societatea se bazează pe asta. Dar antrenarea minții ne cere să mergem mai

Scanned with OKEN Scanner

departe, să găsim modalități de a exercita liberul arbitru oriunde avem posibilitatea.

Vedem cum „neuronii care se activează împreună se conectează împreună" și cum acest lucru explică unele dintre dependențele noastre sau aparenta lipsă de voință. Aici, dobândim o anumită capacitate de a face schimbări. De exemplu, dacă încerci să slăbești și ai decis să nu mai mănânci desert după cină, încearcă să schimbi ceea ce faci imediat după felul principal. Folosește activități diferite ca să înlocuiești rutinele care, în mod normal, declanșează slăbirea hotărârii tale de a face schimbări.

Am discutat într-un capitol anterior despre mecanisme de apărare, scurtături și erori, principiile conformării și gândirea definițională și condiționată. Toate acestea contribuie la gândirea automată a Sistemului 1 la care se referă Kahneman. Cu cât afli mai multe despre modul în care funcționează aceste lucruri și dezvolți strategii pentru a le nega, cu atât cresc șansele de a manifesta un anumit grad de liber arbitru.

Cercetările au demonstrat în mod repetat că efectuăm alegeri la nivel subconștient. Conform acestor cercetări, avem la dispoziție doar milisecunde ca să modificăm alegerile subconștientului. Dar dacă am începe să ne asumăm responsabilitatea pentru informațiile programate în subconștient? În parte, am început deja acest proces pe măsură ce am pus în aplicare exerciții care implică mai mult gândirea Sistemului 2. Mai târziu, vom analiza modalități mai directe de a ne programa subconștientul așa cum alegem noi.

Analiza liberului arbitru are o valoare care merge dincolo de simplul proces de a-ți da singur putere. Pe măsură ce efectuăm schimbări mărunte în interior, deschidem ușa către schimbări lăuntrice semnificative în măsură să provoace în curând un efect de undă în lume. Îndemnul „Fii schimbarea pe care vrei să o vezi" are doza sa de adevăr.

Scanned with OKEN Scanner

Exercițiu

Revino la exercițiile prezentate la sfârșitul Capitolului 5. Parcurge-le din nou. Cu cât te obișnuiești mai mult cu noile modalități de a privi lumea și de a reacționa la ea, cu atât vei fi mai capabili să îți revendici liberul arbitru.

Gândește-te la ideea că „neuronii care se activează împreună se conectează împreună". Notează în jurnal un obicei pe care dorești să îl schimbi. Decide cum să îți modifici rutina ca să previi declanșarea acelui obicei. În fiecare zi, notează-ți tipurile de schimbări pe care le observi. Dacă noua ta asociere nu funcționează pentru tine, caută o tactică diferită. Odată ce ai reușit acest lucru, treci la următorul obicei pe care dorești să îl schimbi.

Extinde ideea și în alte domenii. De exemplu, când trebuie să îmi amintesc ceva, mai ales când este vorba despre genul de lucru pe care l-aș fi uitat în trecut, *aleg* mai întâi să îmi amintesc (așa cum am văzut în exercițiile pentru Capitolul 1). Uneori, tot ce trebuie să faci este să îți spui „Aleg să îmi amintesc faptul că...". În continuare, creez un fel de asociere. Îmi pot spune: „Când voi vedea *obiectul x*, îmi voi aminti să fac *y*." Uneori îmi voi schimba bijuteriile, voi muta la mâna stângă brățara pe care o port de obicei la mâna dreaptă, spunându-mi că îmi voi aminti de *y* ori de câte ori voi fi conștientă de brățara pe care o port acum la mâna stângă. Îmi creez în mod conștient o asociere. Gândește-te cum să folosești acest tip de tactică în viața ta.

Dimineața, găsește 5 domenii în care ai avut parte de noroc și succes. Scrie-le în jurnal și acordă-ți câteva minute ca să simți recunoștință față de ele. În timpul zilei, acordă atenție modului în care această atitudine de recunoștință influențează tipul de zi pe care îl ai. Te-ai comportat diferit? S-a dovedit ziua mai bună decât te așteptai? Fă din acest exercițiu de recunoștință parte din rutina zilnică de dimineață.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

7

Optimizarea creierului

„Nu ai cum să schimbi cine ești, ci doar ceea ce ai în cap; poți să reîmprospătezi ceea ce gândești, să pui un pic de aer proaspăt în creier."

Ernesto Bertarelli

Majoritatea oamenilor deţin maşini şi conduc în mod regulat. Totuşi, există şofat şi şofat! Pentru unii, maşina este doar o modalitate de a ajunge de la A la B; ei se asigură că maşina are benzină şi este revizuită semi-periodic, verifică uleiul din când în când şi, în rest, nu sunt interesaţi să ştie nimic despre mecanică. Astfel tratează majoritatea oamenilor funcţionarea creierului, fără să înţeleagă nimic despre mecanică şi despre modul în care aceasta influenţează operaţiunile.

Unii şoferi, însă, iubesc cu adevărat să conducă. Ei înţeleg mecanica maşinii, inclusiv raportul de transmisie şi cuplul diferenţial optim în raport cu turaţia motorului. Înţeleg sistemul de alimentare şi modul în care funcţionează injectoarele sau sistemul de carburaţie de tip vechi. Cunosc caii putere ai motorului şi alte detalii până la alezajul cilindrului, dimensiunea pistonului, lungimea cursei, ridicarea arborelui cu came, acţiunea ridicătoarelor de supape etc. Şi

Scanned with OKEN Scanner

ştiu cum să scoată maximum din maşină, inclusiv montând anvelope compatibile cu modul în care vor conduce. Probabil vei vedea pe cineva care ştie cum să conducă un astfel de vehicul făcând cascadorii de film; într-un minut, maşina se deplasează cu viteză mare spre nord, şoferul verifică viteza, trage frâna de mână (întrucât aceasta blochează doar roţile din spate), eliberează frâna şi apasă acceleraţia, toate acestea fără cea mai mică pierdere a controlului. (Manevra se numeşte „viraj în J".) Aceşti şoferi ştiu cum să rămână în siguranţă şi, în acelaşi timp, să obţină maximum de la maşină. La fel se întâmplă şi în cazul înţelegerii funcţionării creierului şi maximizării randamentului acestuia.

Nu îţi sugerez să adopţi un regim de antrenament intensiv conţinând cursuri dificile de neurologie doar pentru a prelua controlul asupra creierului. Şi nici nu presupun că doreşti acest grad de putere asupra minţii tale. Majoritatea oamenilor vor doar să trăiască o viaţă mai fericită, să diminueze conflictele şi să-şi amplifice succesul. Iar pentru aceasta valorificarea puterii creierului pentru a-ţi susţine obiectivele este relativ simplă.

Am acoperit deja domeniile fundamentale: am furnizat diverse modele ale minţii şi am subliniat natura sa automată în ceea ce priveşte psihologia. Deducem cât de dificilă se dovedeşte dezvoltarea ideilor care sunt cu adevărat ale noastre. Singura modalitate de a evita acest lucru o reprezintă înţelegerea mecanicii, astfel încât să reuşeşti să exerciţi un anumit control conştient. Acest lucru este valabil şi pentru unele dintre neuromoleculele tale.

Substanţe chimice ale creierului

Patru substanţe din creier sunt considerate în mod obişnuit *substanţele chimice ale fericirii*. Sentimentul de fericire

nu este doar un lucru bun în sine, ci îmbunătățește și multe alte domenii ale vieții, de la sănătate la productivitate. Viața este pur și simplu mai lină și mai ușoară când ne simțim fericiți.

Totuși, din punct de vedere evolutiv, toate aceste substanțe chimice ale fericirii au un scop legat de supraviețuire: suntem recompensați când facem lucruri care ne sporesc șansele de supraviețuire, iar lipsa recompensei se poate simți ca o pedeapsă. În lumea de astăzi, supraviețuirea nu înseamnă să ne protejăm de un prădător, ci ține mai degrabă de poziția noastră în societate. Sunt ceilalți de acord cu noi? Putem să ajungem în față? Cât de bine suntem în stare să ne întreținem pe noi și familiile noastre? Din păcate, aceleași procese chimice automate ne fac dependenți de eșec.

Înțelegerea elementelor de bază ale structurii psihologice îți permite să îți controlezi manual acțiunile și reacțiile; la fel se întâmplă și cu aceste substanțe chimice ale fericirii. Pe cont propriu, ele se vor activa și dezactiva ca reacție la stimuli pe care nu îi înțelegi probabil. Dar când cunoști factorii declanșatori, îi poți folosi în avantajul tău. Aceste 4 substanțe chimice ale fericirii sunt *endorfinele*, *dopamina*, *serotonina* și *oxitocina*.

Povestea lor este de obicei simplificată excesiv în literatura populară, mai ales când vine vorba despre dezvoltare personală și motivație. Când cercetezi mai atent literatura științifică, descoperi că povestea nu este întotdeauna atât de roz pe cât este prezentată în general; dar ce anume în viață este complet bun în orice împrejurare? Noi intenționăm să îți arătăm că acestea sunt în continuare informații foarte pragmatice care, utilizate corect, îți vor accelera călătoria prin care îți dai singur putere.

Scanned with OKEN Scanner

Cortizolul

Înainte să analizăm substanţele chimice ale fericirii, trebuie să privim mai întâi la substanţele chimice ale nefericirii sau stresului, în special cortizolul, care este secretat de glanda suprarenală ca reacţie la stres.

Corpul este conceput pentru a te proteja de ameninţări, ca un sistem de alarmă încorporat. Totuşi, el nu face distincţia între ameninţările fizice, precum confruntarea cu un câine agresiv, sau doar stresul vieţii extrem de complicate cu facturi, muncă, familie etc. În ambele cazuri, el eliberează adrenalină şi cortizol ca parte a reacţiei de luptă. Adrenalina intensifică ritmul cardiac şi tensiunea arterială şi stimulează rezervele de energie. Cortizolul măreşte cantitatea de glucoză din sânge şi disponibilitatea substanţelor pentru repararea organismului.[1] El inhibă producţia de insulină, astfel încât glucoza nu va fi stocată, ci va rămâne disponibilă pentru utilizare, îngustează arterele şi funcţionează împreună cu epinefrina pentru a forţa sângele să pompeze mai puternic, astfel încât să gestionezi criza. Totodată, cortizolul opreşte funcţiile care nu sunt esenţiale şi orice altceva care interferează cu nevoile de luptă sau fugă, precum sistemul imunitar, digestia, procesele reproductive şi creşterea. În condiţii ideale, nivelul cortizolului scade odată cu trecerea pericolului. Dar el persistă, cu efecte dăunătoare, în condiţii de stres cronic, provocând anxietate, depresie, boli de inimă, probleme de somn, creştere în greutate şi tulburări de memorie. Nivelurile scăzute de cortizol, totuşi, sunt implicate în alcoolism, oboseală cronică etc. şi provoacă pierderi de memorie pe măsura îmbătrânirii.[2]

Redu ameninţarea

Prin natura evoluţiei, am moştenit creierul centrat pe ameninţări, care favorizează supravieţuirea. Aceasta înseamnă

Scanned with OKEN Scanner

să acceptăm faptul că ne este natural să ne așteptăm la amenințări. Loretta Breuning (California State University, East Bay), autoarea cărții *The Science of Positivity*, explică în felul următor: „Substanța noastră chimică naturală a amenințării ne avertizează în caz de pericol, astfel încât să acționăm ca să îl înlăturăm. Cortizolul ne face să ne simțim îngrozitor întrucât ne îndeamnă să acționăm ca să scăpăm de sentimentul de amenințare. Alungarea amenințării este plăcută și determină creierul să repete orice comportament care a atenuat anterior senzația de pericol."[3]

Totuși, lumea de astăzi conține foarte puține amenințări reale în comparație cu a strămoșilor noștri și nevoia lor inițială de evaluare/așteptare constantă a amenințărilor. Cum să inversăm, deci, acest mod de alertă la nivel înalt care provoacă mai mult rău decât bine? Să începem analizând ce avem de făcut pentru a conecta noi căi care ne fac să ne simțim bine.

Endorfinele – opiacee naturale

Endorfinele sunt considerate în general opiaceele naturale ale organismului, fiind utilizate pentru mascarea durerii fizice și stimularea fericirii. Din punct de vedere evolutiv, rezistența a fost un lucru bun, întrucât strămoșii noștri trebuiau adesea să treacă prin durere ca să aibă succes la vânătoare – supraviețuirea grupului era în joc. Așadar, starea de bine ne permitea nu numai să continuăm până când reușeam, ci ne oferea și motivația de a o face din nou.

Rezistența

În prezent, endorfinele explică *euforia alergătorului* – sentimentul aproape euforic care îl face pe alergătorul de cursă lungă să continue până când trece linia de sosire. Practic, toți cei care privesc fotografiile cu mine la sfârșitul

Scanned with OKEN Scanner

primului meu maraton comentează cât de relaxată şi fericită arătam; nu am avut nicio problemă să merg pe jos până la locul unde era parcată maşina noastră, chiar dacă se afla la o anumită distanţă. Dar sportivii de anduranţă nu sunt singurii care beneficiază de acest lucru; şi exerciţiile intense provoacă explozie de endorfine.[4]

Diferite studii au implicat endorfinele în atenuarea depresiei, reducerea stresului şi anxietăţii, creşterea stimei de sine, reducerea durerii, pierderea în greutate[5] şi inhibarea dezvoltării celulelor canceroase[6]. Şi toate acestea se adaugă senzaţiei minunate când sunt eliberate endorfinele.

Umorul

Există numeroase opţiuni pentru a-ţi spori nivelul endorfinelor. Râsul şi plânsul stimulează mici explozii de endorfine. Chiar şi anticiparea şi aşteptarea râsului induc eliberarea de endorfine.[7] Aşadar, când un coleg îţi trimite un link şi îţi spune că îl vei găsi amuzant, nu ezita să îl deschizi, întrucât poate să îţi sporească productivitatea la locul de muncă şi să îţi îmbunătăţească starea de sănătate. S-a demonstrat că râsul social măreşte cantitatea de endorfine[8], la fel ca dansul şi sexul[9]. Şi muzica este o modalitate adecvată de a-ţi spori endorfinele, indiferent dacă interpretezi sau compui, cânţi, dansezi sau baţi la tobe.[10] S-a demonstrat că lumina soarelui[11], meditaţia[12], ciocolata neagră[13] şi mâncarea picantă[14] sporesc nivelul endorfinelor, la fel ca aromaterapia, îndeosebi mirosul de lavandă[15].

Dopamina – efortul recompensat

Dopamina este atât un hormon, cât şi un neurotransmiţător; ea joacă mai multe roluri importante în creier şi în organism. Este responsabilă pentru sentimentul pe care îl ai

Scanned with OKEN Scanner

când atingi un obiectiv sau faci progrese reale în atingerea lui. Din perspectiva supraviețuirii, este responsabilă pentru bucuria vânătorii reușite sau găsirii hranei și te împinge înainte când vede oportunitatea de a repeta succesul. Totuși, amânarea, îndoiala de sine și lipsa de entuziasm sunt legate de nivelurile scăzute de dopamină și te determină să alegi opțiunea cea mai ușoară.[16]

Iată un fapt interesant despre dopamină: cu cât recompensa este mai nesigură, cu atât producția de dopamină crește, îndemnându-te să perseverezi în acea sarcină. „Dopamina nu ține de fericirea recompensei, ci de fericirea de a urmări recompensa care are o șansă decentă să apară."[17] Odată ce recompensa efortului este obținută, un al doilea val de dopamină consolidează obiectivul și te menține în căutarea altei oportunități de a-l atinge.

Rețelele sociale

Dopamina este responsabilă pentru dependențe, întrucât se activează când vede o modalitate de a obține mai mult din substanța care creează dependență, indiferent dacă este vorba despre alcool, scorul într-un joc video sau șansa de a avea „noroc". Trebuie să mărturisesc că am fost amuzată pe măsură ce am aprofundat mecanismele dependenței. Avem tendința să ne gândim la dependențe în primul rând în legătură cu probleme precum abuzul de substanțe, dar toți avem lucruri de care suntem dependenți. În prezent, o dependență frecventă este legată de rețelele sociale sau pur și simplu de parcurgerea „fluxurilor" și a „paginilor de profil". Mulți oameni își verifică site-urile de socializare de mai multe ori pe zi, chiar dacă se plâng că văd în mod repetat aceleași știri. Și eu am comentat faptul că trece atât de mult timp când scanez site-urile de socializare în căutarea postărilor sau conexiunilor interesante pe care rareori le găsesc. În general, aceste pauze de lucru pe

Scanned with OKEN Scanner

rețelele sociale nu erau deloc revigoratoare și, uneori, se dovedeau de-a dreptul deprimante. Totuși, pe măsură ce mi-am amintit despre rolul dopaminei și al dependențelor, mi-am dat seama ce se întâmpla și astfel am găsit modalități diferite de a lua pauze de lucru. Deși probabil acest tip de soluție nu este la fel de simplu pentru dependențele mai grave, înțelegerea unei părți din chimia din spatele acestora va oferi stimulentul de a căuta diferite opțiuni/distrageri.

Eșecul

În mod interesant, dependența de eșec chiar există. Potrivit lui Breuning, „un pic de dopamină este eliberată atunci când creierul găsește dovezi care îi confirmă predicțiile. Negativitatea te ajută să faci predicții pe care le confirmi, fiind, deci, o modalitate sigură de a te bucura de un pic de dopamină“[18]. Altfel spus, poți să devii dependent de așteptarea eșecului, deoarece eșecul îți va confirma că ai avut *dreptate* când te-ai așteptat să eșuezi – ești recompensat pentru eșec. O parte esențială a succesului în atingerea oricărui obiectiv este să crezi că o poți face. Acest lucru explică fără îndoială ceva ce Eldon și cu mine am predat timp de decenii: dacă tu crezi că vei eșua, nu te vei strădui niciodată să reușești, ceea ce îți crește probabilitatea să eșuezi într-adevăr. Acest aspect reprezintă piatra de temelie din spatele eficacității tehnologiei noastre InnerTalk, despre care vom discuta mai târziu.

Pași mărunți

Deoarece recompensează efortul și te îndeamnă să mergi mai departe, dopamina este esențială pentru atingerea obiectivelor. Secretul constă însă în împărțirea obiectivelor mari în obiective mai mici și apoi bifarea lor de pe listă pe măsură ce le îndeplinești. Acest lucru te va menține pe drumul cel bun și îți va oferi mici recompense pe parcurs. Mulți dintre noi

Scanned with OKEN Scanner

par să înțeleagă intuitiv acest lucru, deoarece oamenii își dau seama adesea că au îndeplinit o sarcină care nu era pe lista lor și, apoi, o scriu pe listă doar ca să o bifeze. Am făcut-o cu siguranță și atest că am primit un mic impuls de plăcere din asta, împreună cu energia și entuziasmul necesare abordării următoarei sarcini de pe listă.

Crearea unei liste de lucruri de făcut este cea mai bună modalitate de a mă asigura că sunt pe drumul cel bun și îmi mențin productivitatea la nivel ridicat. Totodată, mi se pare util să creez lista de lucruri de făcut pentru mâine înainte de a încheia fiecare zi. În acest fel, îmi văd toate realizările de astăzi și îmi construiesc entuziasmul pentru volumul de muncă de mâine. Pentru angajatori și lideri, a te asigura că le mulțumești oamenilor pentru munca lor și a-i felicita ori de câte ori este posibil este o modalitate excelentă de a-i menține motivați și atenți la sarcini.[19]

Nivelurile scăzute de dopamină au fost implicate în creșterea în greutate[20], tulburări de somn, schimbări de dispoziție, incapacitatea de concentrare, apetit sexual scăzut, sentimente de disperare, energie scăzută și multe altele. Dietele nesănătoase și lipsa cantității suficiente de proteine se numără printre cauzele reducerii dopaminei.[21] Alimentele bogate în tirozină, precum lactate, soia, leguminoase și carne de curcan, cresc nivelul de dopamină, la fel ca reducerea consumului de grăsimi saturate. De asemenea, s-a dovedit că nivelul de dopamină crește grație stilului de viață sănătos care include exerciții fizice, yoga, lumina soarelui, meditație, muzică și obiceiuri bune de somn.[22]

Serotonina – încrederea în sine

Serotonina este atât un hormon, cât și un neurotransmițător. Deși servește mai multor scopuri, de la controlul

Scanned with OKEN Scanner

mişcărilor intestinale la implicarea în coagularea sângelui, aici suntem interesaţi de efectele ei asupra creierului. Se consideră că serotonina reglează anxietatea, fericirea şi starea de spirit. Nivelurile scăzute de serotonină sunt asociate cu depresia.[23]

Serotonina curge atunci când ne simţim importanţi.[24] Dacă te întrebi cum favorizează acest lucru supravieţuirea, aminteşte-ţi că ne naştem neajutoraţi. Supravieţuirea noastră este dependentă de atenţie. Vechile tipare rămân chiar dacă devenim autonomi pe măsură ce înaintăm în vârstă. Creierul continuă să alerge după serotonină deoarece te face să te simţi bine, ceea ce înseamnă că eşti mereu în căutarea unor modalităţi de a te simţi important. Un exemplu clasic de serotonină în acţiune este întâlnit în timpul acordării premiilor şi decoraţiilor. Cel care le primeşte se asigură că le mulţumeşte tuturor celor care au făcut posibil succesul său şi are în public cât mai mulţi dintre aceşti oameni la prezentare.

Mândria părintească

Îmi amintesc când Roy, fiul nostru cel mare, a absolvit University of Washington în 2016; ceremonia a avut loc pe Stadionul Husky, plin de absolvenţi şi apropiaţii lor. Erau mult prea mulţi absolvenţi pentru a le rosti numele individual şi nu am reuşit să îl văd pe Roy decât atunci când m-am uitat prin obiectivul de nivel înalt al aparatului meu DSLR (şi chiar şi atunci l-am găsit abia când m-am uitat la fotografii după aceea). Totuşi, nu aveam cum să ratez evenimentul şi să mă îmbrac frumos pentru el, nu în funcţie de vreme, care, pentru Seattle, s-a transformat în mod previzibil în ploaie. Pe lângă sărbătorirea acestei culmi a vieţii academice a lui Roy, Eldon şi cu mine am fost binecuvântaţi şi mai mult de acest eveniment, întrucât Roy făcuse parte din Asociaţia Studenţilor de la University of

Scanned with OKEN Scanner

Washington (ASUW), fiind ales director al Afacerilor Universitare. Când președintele ASUW și-a ținut discursul și le-a mulțumit tuturor părinților membrilor consiliului său, pe ecranul gigant din spatele scenei a apărut o fotografie de familie – cu mine, Eldon, Roy și Will, fiul nostru mai mic. Aproape că am plâns de mândrie și inima încă mi se revarsă chiar și acum, când îți împărtășesc acestea. Serotonina în acțiune, într-adevăr! Și, în timp ce mă bucur de acest impuls chimic al fericirii, simt și alte beneficii ale serotoninei, de la reducerea stresului la gândirea mai limpede.

Totuși aspectul realizărilor serotoninei se extinde chiar mai departe. Nu numai că ne îndeamnă să dăm tot ce avem mai bun pentru binele nostru atunci când creăm studenți, lideri, părinți, profesori etc. mai buni, ci formează și adepți mai buni. Când ești un membru eficient al unui grup, recunoștința față de lider aduce propriul impuls de serotonină. De exemplu, chiar dacă nu ești liderul, simți impulsul de serotonină când liderul grupului tău primește o laudă pentru că ai participat la proiect.

Deficiențe

Nivelurile scăzute de serotonină sunt asociate cu anxietatea, depresia, insomnia, stima de sine scăzută, memoria slabă și multe altele. Totodată, pot fi asociate cu tulburări legate de alimentație, anxietate socială, panică etc.[25] Cercetările au arătat că nivelurile scăzute de serotonină ne predispun la agresiune impulsivă.[26] Acesta poate să reprezinte și motivul pentru care unele persoane intră în bande, căutând recunoaștere și importanță.

Serotonina este esențială și pentru memorie. Oamenii de știință lucrează în prezent la modalități de a utiliza aceste informații pentru a sprijini declinul cognitiv legat de vârstă.[27]

Scanned with OKEN Scanner

Stimulare

Un studiu efectuat de Perreau-Linck şi colegii săi a constatat că „schimbările autoinduse de dispoziţie influenţează sinteza serotoninei“[28]. Deşi este necesară mai multă cercetare în acest domeniu, ea subliniază cu siguranţă importanţa înţelegerii substanţelor chimice ale fericirii din creier în ceea ce priveşte antrenarea minţii. Nu eşti la mila biologiei tale; nu ai stări de spirit în afara controlului tău. Serotonina îţi influenţează dispoziţia şi invers. Controlul conştient asupra acestui aspect aduce beneficii semnificative.

Aminteşte-ţi cum vorbeam anterior despre mintea inconştientă şi am aflat că „persoanele care meditează de mult timp au conexiuni mai puternice între regiunile creierului şi prezintă mai puţină atrofie legată de vârstă în comparaţie cu un grup de control“[29]. Ei bine, un alt studiu a constatat că implicarea în practici spirituale sporeşte şi nivelurile de serotonină şi endorfină.[30]

Creşterea nivelului de serotonină are numeroase beneficii, de la starea de spirit la sănătate şi abilităţi cognitive. Deşi nu avem cum să controlăm lumea, ne putem antrena mintea să ne recunoască importanţa. O modalitate eficientă de a stimula serotonina constă pur şi simplu în amintirea evenimentelor fericite. Doar câteva minute în fiecare dimineaţă, nu doar pentru a-ţi aminti momentele fericite, ci şi pentru a le retrăi în minte, vor schimba semnificativ starea de spirit a multor persoane.

Alte modalităţi de a stimula serotonina în creier includ petrecerea timpului în aer liber şi exerciţiile fizice.[31] Modalităţile nutriţionale includ consumul de alimente bogate în triptofan, precum alune, seminţe de dovleac şi susan, lapte, pui şi brânză.[32] Şi, dacă îţi place aromaterapia, foloseşte lavanda, o altă modalitate excelentă de stimulare a serotoninei şi endorfinelor.[33]

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Oxitocina – legătura

Oxitocina este un hormon și un neurotransmițător secretat de glanda pituitară. La femei, oxitocina joacă un rol crucial la naștere: ea semnalează contracțiile în timpul travaliului și eliberează lapte în timpul alăptării, pentru hrana bebelușului. La bărbați, oxitocina este implicată în mișcarea spermatozoizilor și producerea testosteronului.[34]

Totuși, pentru scopurile noastre, să ne concentrăm asupra rolului său în recunoașterea și legătura socială.[35]

Contact

Oamenii sunt animale de turmă – trebuie să aibă contact cu alți oameni și obțin sentimentul de siguranță făcând parte dintr-un grup. Oxitocina joacă un rol important în acest sens, fiind responsabilă de iubire, încredere, prietenie și sentimentul de căldură pe care îl avem când îi ajutăm pe alții.

Oxitocina este atât de importantă, încât își formează propria buclă de producție: cu cât ești mai afectuos, cu atât produci mai multă oxitocină și, astfel, cu atât *vrei* să fii mai afectuos. Această demonstrație de afecțiune nu trebuie să fie neapărat cu un partener, întrucât cercetările arată aceleași efecte și în cazul îmbrățișării animalului de companie. Întotdeauna simt acea strălucire caldă specială atunci când Jessie, cățelușa mea, își ridică privirea, mă vede că mă uit la ea și vine imediat să o îmbrățișez. Chiar dacă nu ai un câine, simpla vedere a unuia pe care îl cunoști și care îți place este în măsură să provoace creșterea nivelului de oxitocină. Iar pentru iubitorii de câini, aceeași stimulare se remarcă ori de câte ori se ivește ocazia de a mângâia un câine.[36]

În timp ce îmbrățișarea, sărutul, ținutul de mână etc. stimulează producția de oxitocină, trebuie să observăm că

efetul nu se produce în cazul contactului fizic nedorit, care intensifică stresul şi eliberarea de cortizol.[37]

Un beneficiu interesant al oxitocinei îl reprezintă sporirea fidelităţii. Conform unui studiu publicat în *The Journal of Neuroscience*, oxitocina i-a determinat pe bărbaţii aflaţi în relaţii monogame să păstreze o distanţă mult mai mare între ei şi alte femei atrăgătoare. Acest lucru nu a fost valabil pentru bărbaţii singuri şi nu a fost clar dacă a ajutat la menţinerea legăturilor monogame după formarea acestora. Este interesant de remarcat şi faptul că oxitocina este cunoscută pentru favorizarea încrederii, dar nu i-a determinat pe bărbaţii aflaţi în relaţii stabile să aibă mai multă încredere în femeile folosite în experiment, chiar dacă le-au considerat la fel de atrăgătoare precum au făcut-o şi bărbaţii din grupul de control.[38] Aşadar, cu cât îţi îmbrăţişezi mai mult partenerul, cu atât cresc şansele ca acesta să îţi rămână fidel.

Iată o altă descoperire interesantă. În cadrul experimentului clasic Trust Game, doi necunoscuţi comunică prin intermediul computerului. Persoana A primeşte 10 dolari şi este invitată să-i trimită electronic o parte din bani persoanei B. Există un stimulent, întrucât orice sumă trimisă va fi triplată automat. Apoi, persoana B poate să trimită înapoi o parte din bani drept mulţumire. Ambii participanţi sunt conştienţi de toate regulile. S-a constatat că 90% dintre participanţii A au trimis bani, iar 95% dintre participanţii B au trimis o parte înapoi. Analiza sângelui a arătat o creştere a nivelului de oxitocină atunci când participanţii A au trimis banii – ei au dat dovadă de încredere. Faptul de a fi beneficiarul încrederii determină şi creşterea oxitocinei la partenerii B, motivându-i să fie generoşi în schimb. Aceeaşi creştere a oxitocinei nu a fost observată atunci când cineva tocmai a primit un cadou neaşteptat.[39] Aşadar, generozitatea este şi ea contagioasă.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Beneficii

Stimularea producției de oxitocină are și alte beneficii. Pe lângă faptul că aduc o stare de bine, îmbrățișările, sărutările, alintările și momentele de tandrețe te ajută să pierzi în greutate, să îți reduci tensiunea arterială, să lupți împotriva bolilor și multe altele.[40] Un studiu realizat de Kathleen Light și colegii săi a arătat că femeile care își îmbrățișează partenerii mai des au tensiunea arterială în repaus mai scăzută decât femeile care se implică rar în contact fizic.[41] Totodată, s-a demonstrat că oxitocina este implicată în vindecarea mai rapidă a rănilor.[42] Potrivit dr. Paula S. Barry, medic la Penn Family and Internal Medicine Longwood, „este important să ne amintim că oxitocina face parte dintr-un sistem complex de neurohormoni, dar, când este eliberată prin atingere fizică, are numeroase beneficii, inclusiv punerea bazelor pentru starea de bine cognitivă, socială și emoțională și consolidarea legăturilor emoționale și de încredere“[43].

Latura întunecată

Acum, ar trebui să știi că există și o latură mai întunecată a oxitocinei. O analiză scrisă de Andrew Kemp și Adam Guastella a constatat că oxitocina a crescut invidia și satisfacția malițioasă. Ei consideră că oxitocina este implicată în „a-ți dori ceva“, spre deosebire de „a te retrage“. Ca atare, ei afirmă că sunt necesare mai multe cercetări înainte ca oxitocina să poată fi utilizată ca tratament psihiatric.[44]

Din păcate, și cinismul îți poate stimula oxitocina. Potrivit Lorettei Breuning, „cinismul stimulează oxitocina prin crearea sentimentului că «suntem toți implicați în asta»“[45]. Așadar, deși oxitocina te face să te simți mai puternic, în acest caz nu are prea mare influență pozitivă în evoluția vieții tale.

Un studiu realizat de Carsten de Dreu (Universitatea din Amsterdam) a arătat că oxitocina sporește sentimentul de părtinire față de persoanele care fac parte din „grupul din afară". Acest experiment a utilizat problema clasică a vagonului, în care un vagon scăpat de sub control coboară pe șine și trebuie să decizi dacă să îi permiți să continue pe șina curentă, unde va omorî 5 oameni, sau să îl deviezi pe o altă șină, unde va fi omorât doar 1. Deşi alegerea pare evidentă, ea devine mai complicată atunci când persoana respectivă este una pe care o iubeşti. Totuşi, experimentul a fost conceput pentru analizarea efectului oxitocinei. S-a descoperit că subiecții, care erau toți olandezi, erau la fel de predispuși să o sacrifice pe persoana singură dacă aceasta avea nume olandez, german sau arab. Asta până când a fost administrată oxitocina. Sub influența oxitocinei, subiecții erau *mai puțin dispuși* să o sacrifice pe persoana singură cu nume olandez, dar acest fapt nu le-a schimbat dorința de a o sacrifica pe persoana singură de origine germană sau arabă. Aşadar, sub influența oxitocinei suplimentare, mai mulți subiecți ar fi dispuşi să sacrifice 5 persoane dacă aceasta ar însemna salvarea unuia dintre ei.[46]

Stimularea

Din fericire, majoritatea dintre noi nu trebuie să ia asemenea decizii dificile. Ne putem concentra asupra tuturor aspectelor pozitive ale oxitocinei ținând cont în același timp de unele efecte negative şi anulându-le acolo unde este cazul. Aşadar, care sunt unele dintre modalitățile de a stimula oxitocina?

Dr. Paul Zak, autorul cărții *The Moral Molecule*, „recomandă un minimum de 8 îmbrățișări pe zi (și animalele de companie contează); par să funcționeze și masajele și chiar filmele de dragoste: el a efectuat teste de sânge în acest scop.

Scanned with OKEN Scanner

Interacţiunile pe Twitter şi Facebook par să ducă la creşteri ale oxitocinei, oferind o replică puternică la argumentul că reţelele sociale distrug interacţiunea umană reală: în termeni hormonali, se pare că organismul o procesează ca pe un tip real de interacţiune"[47].

Aşadar, iubirea, îmbrăţişarea, sărutul, conexiunea, aprecierea celorlalţi şi altele asemenea sunt modalităţi de a-ţi oferi un impuls suplimentar de oxitocină. La fel se întâmplă şi în cazul amintirii şi retrăirii momentelor speciale din viaţa ta. Doar ca scurtă paranteză: pentru mine, cel mai memorabil impuls de oxitocină a apărut la naşterea celui de-al doilea copil al nostru. Spre sfârşitul sarcinii, am devenit tot mai îngrijorată: cum să iubesc un al doilea copil fără să-i răpesc ceva din iubire primului? Totuşi, natura are un mod de a gestiona acest lucru şi, precum multe mame înainte, în momentul în care el s-a născut, capacitatea mea de a iubi s-a dublat instantaneu şi am lăsat în urmă toate provocările travaliului. Deşi nu sugerez, desigur, ca toată lumea să aibă un copil (sau un al doilea), folosesc acest lucru ca exemplu al puterii imense din substanţele chimice ale fericirii din creier. Există numeroase modalităţi de a influenţa eliberarea acestor substanţe pentru sporirea calităţii vieţii şi atingerea probabilă a succesului în orice domeniu important pentru tine. Viaţa ţi se va îmbunătăţi când vei înţelege cum funcţionează totul, când vei înceta să mai crezi că eşti la mila biologiei şi vei începe să foloseşti aceste informaţii spre beneficiul tău.

Senzaţia de căldură

De zeci de ani, Eldon ne învaţă că adevărata valoare în viaţă vine din a-i fi de folos altuia, a găsi o soluţie bună sau a face ceva frumos pentru altcineva, mai ales dacă nu se aşteaptă. El a vorbit adesea despre *senzaţia de căldură* pe care

Scanned with OKEN Scanner

o ai când te întinzi în pat la sfârșitul zilei amintindu-ți astfel de evenimente. Nu există un mod mai plăcut de a adormi decât cu impulsul de oxitocină.

Când te gândești să îți creezi și să îți colecționezi propriile momente calde și plăcute, nu uita de factorul timp. Este frumos să-i trimiți cuiva un mesaj de mulțumire, dar este mai indicat să îi scrii o scrisoare, iar și mai bine este să îl suni. Dar ideal este să faci un efort și să îți acorzi timp ca să mergi să îl vezi și, poate, să-l îmbrățișezi în același timp pentru a-i mulțumi. Nu uita că în acest tip de interacțiuni atât cel care oferă, cât și cel care primește au parte de creșterea oxitocinei. Sunt sigură că vei găsi o mulțime de alte exemple în care timpul și efortul amplifică valul oxitocinei rezultate.

Combinații și beneficii

Cele 4 substanțe chimice ale fericirii din creier, importante în călătoria prin care îți dai singur putere, sunt endorfinele, dopamina, serotonina și oxitocina. Pe măsură ce am trecut prin fiecare dintre ele, ți-ai dat seama probabil că mai multe activități sporesc producția a mai mult de una dintre aceste substanțe. Exercițiile fizice de intensitate ridicată cresc endorfina, în timp ce exercițiile fizice regulate cresc și dopamina și serotonina.[48] Expunerea la lumina soarelui sporește atât serotonina, cât și endorfinele.[49]

Cunoaștem deja o mare parte din aceste informații. Suntem obișnuiți să spunem că, dacă te simți rău sau deprimat, îndreptarea spatelui, ridicarea umerilor și a capului și zâmbetul te vor face să te simți mai bine... măcar într-o anumită măsură. Din păcate, acest lucru sună aproape ca și cum părinții tăi ar insista să mănânci toate legumele din farfurie. Să știi care este lucrul corect de făcut și să-l pui în aplicare în mod

Scanned with OKEN Scanner

fiabil reprezintă o provocare. Cea mai mare problemă pe care o am cu acest tip de sfaturi este că îmi doresc uneori rezultate mai rapide și mai limpezi. Așadar, să discutăm despre două tehnici elementare de stimulare a substanțelor chimice ale fericirii din creier și despre unele dintre științele surprinzătoare din spatele lor. Ca să testez acest lucru, am întreprins propriul experiment și am avut rezultate incredibile pe care le voi împărtăși în scurt timp. Cele două tehnici sunt zâmbetul și respirația profundă.

Zâmbește

Când zâmbești, creierul eliberează neurotransmițători precum dopamina, serotonina și endorfina. Aceasta nu numai că te face să te simți mai bine, ci îți stimulează și sistemul imunitar. Într-un studiu, copiilor internați într-o secție de boli infecțioase li s-a analizat sângele cu o jumătate de oră înainte și la o oră după ce au fost vizitați de povestitori, păpușari și artiști meșteșugari. Grupul experimental s-a bucurat de creșterea numărului de celule albe din sânge.[50]

Toți înțelegem că există o gamă largă de zâmbete: zâmbetul politicos, zâmbetul nervos, zâmbetul liniștitor, zâmbetul schițat, zâmbetul complet, zâmbetul extaziat etc. Un tip care a stârnit interesul mai multor oameni de știință este zâmbetul Duchenne. „Descoperit de anatomistul francez Duchenne de Boulogne în 1862, diferența esențială dintre acest zâmbet fericit «real» și zâmbetul fericit «fals» o reprezintă *orbicularis oculi* – mușchii din jurul ochilor."[51] Zâmbetul autentic ajunge la ochi, făcându-i să formeze riduri în jurul lor. Distincția între real și fals nu este neapărat atât de evidentă, întrucât unii oameni o pot falsifica, dar acest lucru nu schimbă efectele produse.

Un studiu realizat în 2014 de Gunnery și Hall a arătat că oamenii care afișează zâmbetul Duchenne sunt mai persuasivi decât cei care nu o fac.[52] Un alt studiu a arătat că

Scanned with OKEN Scanner

persoanele care afişează acest zâmbet sunt evaluate într-o lumină mai bună (de exemplu: autentic, real, atrăgător, demn de încredere).[53]

În mai multe studii, zâmbetele au fost create prin simpla ţinere a unui creion sau a unui beţişor în dinţi de către participant. Într-un astfel de studiu, „toţi participanţii zâmbitori, indiferent dacă erau conştienţi de faptul că zâmbesc, au dat dovadă de ritm cardiac mai scăzut în timpul recuperării de pe urma stresului decât grupul neutru, cu un uşor avantaj pentru cei cu zâmbetul Duchenne“[54]. Un alt studiu a utilizat RMN pentru a compara imaginile creierului celor care ţineau un creion folosind doar dinţii (ca să faciliteze zâmbetul) cu imaginile creierului celor care ţineau un creion folosind doar buzele (ca să inhibe zâmbetul). Constatările arată că „implicarea muşchilor pe care îi foloseşti în zâmbet stimulează părţi ale creierului care controlează reacţiile emoţionale“[55]. Un alt studiu a arătat că ţinerea unui creion în gură pentru a facilita zâmbetul Duchenne a condus la o „experienţă pozitivă când au fost prezentate scene plăcute şi desene animate pline de umor“[56].

Într-o inversare interesantă a modelelor de cercetare, un mic studiu efectuat de Michael B. Lewis (Universitatea din Cardiff, Ţara Galilor) a arătat că tratarea liniilor de expresie de pe frunte cu Botox reduce depresia. Dimpotrivă, utilizarea Botox pentru a trata ridurile de expresie sau de râs din jurul ochilor a crescut depresia şi a redus funcţia sexuală. Tratamentele cu Botox au interferat şi cu căile de recunoaştere a emoţiilor subiecţilor – a avut loc o reducere a preciziei cu care au fost recunoscute expresiile faciale emoţionale.[57]

Dacă nu am reuşit încă să te conving să zâmbeşti mai des, iată două studii care par să afirme că zâmbetul te va ajuta şi să trăieşti mai mult. Într-un studiu din 2009, Ernest Abel şi Michael Kruger (Wayne State University) au descoperit

Scanned with OKEN Scanner

că, folosind fotografii preluate din registrul de baseball pentru anul 1952, longevitatea putea fi prezisă prin simpla analiză a intensității zâmbetului subiectului. „În medie, jucătorii fără zâmbet au trăit 72,9 ani, cu 2 ani mai puțin decât cei care afișau zâmbetul parțial. Cei cu zâmbetul complet au trăit până la 79,9 ani."[58] Într-un alt studiu similar, oamenii de știință au analizat zâmbetele din fotografii din albume realizate între 1958 și 1960. Ei au constatat că „persoanele din grupul care afișa un zâmbet autentic au fost mai susceptibile să se căsătorească și să rămână astfel și au obținut scoruri mai ridicate în evaluările stării de bine fizice și emoționale la peste 30 de ani după ce realizarea fotografiilor din perioada liceului"[59].

Mă întreb dacă întotdeauna am știut instinctiv această informație; unul dintre cântecele mele preferate din copilărie a fost *Smile* („Zâmbește") al lui Nat King Cole și a însemnat mai mult decât vocea sa frumoasă și bogată. O parte din mine a știut întotdeauna că zâmbetul mă va ajuta să fac față necazurilor și tristeții. Acum știm că zâmbetul amplifică substanțele chimice ale fericirii din creier, ne îmbunătățește sistemul imunitar, ne limpezește gândirea, ne face să arătăm mai atrăgători și mai demni de încredere, să trăim mai mult, să avem o căsnicie mai fericită și multe altele.

Respirația

În momentele de frică sau de panică, primul sfat oferit este, de obicei, „Respiră adânc". Sfaturile constante de acest fel și experiențele de viață ne arată că preluarea controlului asupra respirației, forțându-ne să respirăm calm și uniform, constituie prima linie de apărare în momentele de stres. Acum știm că respirația profundă este o modalitate excelentă de a activa sistemul nervos parasimpatic, de a bloca substanțele chimice ale stresului, precum cortizolul, adrenalina și noradrenalina, și de a activa substanțele chimice ale

Scanned with OKEN Scanner

fericirii din creier, endorfina și serotonina. Un studiu efectuat de Valentina Perciavalle *et al.* a arătat că exercițiile de respirație profundă reduc nivelul de stres cu aproape 50%, măsurat atât prin autoevaluări, cât și prin parametri obiectivi (ritmul cardiac și nivelul cortizolului).[60] Există și alte modalități eficiente de reducere a nivelului de stres, precum meditația, yoga, muzica și masajul[61], dar, pentru moment, mă voi concentra asupra exercițiilor de respirație, întrucât acestea pot fi efectuate oriunde și oricând.

În perioadele de stres și ca parte naturală a îmbătrânirii, respirația tinde să devină superficială, folosind doar pieptul. Respirația diafragmatică (abdominală) permite schimbul complet de oxigen.[62] După cum sugerează și numele, respirația diafragmatică implică diafragma, mușchiul mare aflat sub plămâni. Iată tehnica recomandată de Școala de Medicină Harvard:

1. Întinde-te pe spate pe o suprafață plană (sau în pat) cu genunchii îndoiți. Dacă îți este mai confortabil, pune o pernă sub cap și sub genunchi, pentru sprijin.
2. Așază o mână pe partea superioară a pieptului și cealaltă pe abdomen, chiar sub cutia toracică.
3. Inspiră încet pe nas, lăsând aerul să intre adânc spre partea inferioară a abdomenului. Mâna de pe piept trebuie să rămână nemișcată, iar cea de pe abdomen trebuie să se ridice.
4. Strânge mușchii abdominali și lasă-i să cadă spre interior în timp ce expiri prin buzele strânse. Mâna de pe abdomen trebuie să coboare în poziția inițială.[63]

Odată ce ai învățat cum se simte respirația diafragmatică, ai posibilitatea să o efectuezi oriunde și oricând – nu există niciun motiv să te întinzi pe podea. Iată procedura pe care îmi place să o folosesc:

Scanned with OKEN Scanner

1. Inspir lent și mă concentrez asupra diafragmei.
2. Simt cum diafragma mi se extinde și se ridică în timp ce plămânii se umplu cu aer.
3. Inspir până când diafragma este complet întinsă.
4. Fac o pauză scurtă.
5. Apoi mă relaxez și expir lent.
6. Mă concentrez din nou asupra diafragmei, pe măsură ce se relaxează și coboară.
7. La sfârșitul expirației, iau o scurtă pauză înainte să încep din nou.

Îmi place să îmi folosesc și imaginația în acest proces:

1. Îmi imaginez cum energia inspirației urcă pe spate.
2. Simt cum energia se învârte în jurul umerilor în timpul pauzei din vârful inspirației.
3. Apoi o las să curgă în partea din față a pieptului și a stomacului, în timp ce expir și îmi cobor diafragma.

Întregul proces este lent și ușor, astfel încât nu există nicio posibilitate de hiperventilație. În plus, în general, fac acest lucru doar pentru aproximativ 3 cicluri – 3 respirații lente și controlate. Consider că acest proces este o modalitate atât de eficientă de a calma tensiunea și de a crea reacția instantanee de relaxare, încât îl efectuez de câteva ori în timpul zilei. Îl practic și când sunt în pat și gata de somn. În majoritatea nopților, adorm la câteva minute după ce termin cele 3 cicluri.

Să aducem totul împreună

Simpla introducere a unui creion între dinți va provoca eliberarea de dopamină, serotonină și endorfine. Afișarea zâmbetului Duchenne complet sporește aceste beneficii, chiar dacă zâmbetul în sine nu este autentic. Respirația

Scanned with OKEN Scanner

diafragmatică eliberează endorfine și serotonină și poate duce la reducerea la jumătate a nivelului de cortizol. S-a demonstrat că ambele tehnici diminuează nivelurile de stres; dar ce înseamnă acest lucru în termeni practici?

Ca să explorăm acest lucru un pic mai mult, am decis să efectuez un alt mic experiment. Aceasta nu este o metodă științifică, ci doar un mic test personal, dar am vrut să văd dacă reușesc să cuantific diferența obținută în urma celor două tehnici. Trebuie să mărturisesc și faptul că am avut o anumită doză de scepticism când am auzit prima dată de tehnicile creionului între dinți și zâmbetului artificial Duchenne pentru stimularea substanțelor chimice ale fericirii din creier.

Toată viața am avut tensiunea arterială excelentă; indiferent de nivelul de stres în care mă aflam, tensiunea mea era întotdeauna în jur de 106/68. În 2020, fratele meu a decedat și nu am reușit să fiu alături de el din cauza restricțiilor legate de Covid. S-au mai întâmplat câteva lucruri, iar nivelul meu de stres a crescut; este dificil să nu fii în stare să le vii în ajutor celor dragi care au nevoie de tine. Adesea, trece ceva timp până ne dăm seama că a apărut o problemă semnificativă. Soțul meu a fost cel care remarcat problema și mi-a recomandat să-mi verific tensiunea arterială. Pentru prima dată în viață, aceasta urcase la 180/100. Am început imediat să practic toate tehnicile pe care le cunoșteam – majoritatea sunt incluse în această carte – și foarte rapid am ajuns la valori frecvente de aproximativ 125/85. Dar acest lucru nu era suficient de bun pentru mine; voiam să lucrez încontinuu până voi ajunge din nou la norma mea. Așa că am decis să folosesc acest lucru ca să testez respirația diafragmatică și zâmbetul Duchenne.

- M-am așezat, mi-am spus să mă relaxez în timp ce respir uniform, iar valorile mele au fost 128/95.
- Apoi am făcut respirația diafragmatică și am afișat un zâmbet Duchenne cât de larg am fost în stare (din

fericire, eram singură acasă, astfel încât nimeni nu mi-a văzut fața amuzantă); în 2 minute, tensiunea arterială era de 100/68.

- Am revenit la respirația normală și am îndepărtat zâmbetul Duchenne, iar 2 minute mai târziu tensiunea mea era de 105/70 – deci începuse să crească din nou.
- Am revenit la respirația diafragmatică și la zâmbetul Duchenne, iar 1 minut mai târziu tensiunea era de 99/68.

După cum am afirmat, nu a fost un experiment foarte științific, dar mi-a arătat ce este posibil. Am vorbit despre natura mecanică a creierului și despre modul în care să preluăm controlul manual asupra anumitor aspecte. Micul meu experiment mi-a arătat cât de semnificativ se dovedește efectul acestor tehnici.

Reține că am repetat același experiment de mai multe ori în acea perioadă. Uneori, rezultatele au fost la fel de uimitoare, alteori, nu. Dar au funcționat suficient de bine și suficient de des pentru a demonstra că avem mai mult control asupra nivelului de stres, tensiunii arteriale, sănătății și fericirii noastre decât credem. Totodată, precum în cazul multor lucruri recomandate de specialiștii din domeniul sănătății, precum meditație, exerciții fizice, alimentație sănătoasă etc., beneficiile se acumulează când sunt efectuate în mod regulat. Am ajuns din nou în prezent la valori excelente ale tensiunii arteriale.

Așadar, creează obiceiuri care să încorporeze aceste tehnici în viața cotidiană, ieși la o plimbare (singur sau cu prietenii), ia o pauză la muncă și amuză-te cu colegii, împărtășește și celebrează realizările tale și ale celor dragi, profită de natură cât mai des, concentrează-te asupra respirației și nu uita să zâmbești.

Scanned with OKEN Scanner

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Călătoria prin care îți dai singur putere înseamnă descoperirea unor modalități de a fi mai fericit, mai sănătos, mai productiv și de a avea mai mult succes. Una dintre cele mai ușoare căi de a realiza acest lucru o reprezintă implicarea în activități care vor activa substanțele chimice ale fericirii din creier și vor bloca substanțele chimice ale stresului.

Endorfine

Modalitățile de a crește nivelul de endorfine includ:

- exercițiul fizic – exerciții de anduranță sau exerciții scurte și intense
- râsul și plânsul
- dansul
- sexul
- cântatul
- bătutul la tobe
- lumina solară
- meditația
- ciocolata neagră
- mâncărurile picante
- lavanda
- practicile spirituale

Dopamină

Modalitățile de a crește nivelul de dopamină includ:

- Creează o listă cu „lucruri de făcut" și bifează elementele pe măsură ce sunt îndeplinite.
- alimentele bogate în tirozină, precum lactate, soia, leguminoase și carne de curcan
- reducerea consumului de grăsimi saturate

Scanned with OKEN Scanner

- exerciții fizice
- yoga
- lumina solară
- meditația
- muzica
- rutina adecvată de somn

Serotonină

Modalitățile de a crește nivelul de serotonină includ:

- Dă-ți silința – pentru tine, liderii tăi, partenerul tău și familia ta.
- implicarea în practici spirituale
- petrecerea timpului în aer liber
- exercițiile fizice
- consumul de alimente bogate în triptofan, precum alune, semințe de dovleac și susan, lapte, carne de pui și brânză
- lavanda

Oxitocină

Modalitățile de a crește nivelul de oxitocină includ:

- îmbrățișatul
- sărutul
- ținutul de mână
- alintatul
- mângâiatul
- îmbrățișatul unui animal de companie
- a avea încredere
- a fi generos
- a primi încredere
- masajul
- filmele emoționante
- conectarea cu ceilalți și aprecierea lor (Te rog să te asiguri că persoana care primește contact fizic din partea ta este deschisă și dispusă.)

Scanned with OKEN Scanner

Exercițiu

Examinează modalitățile prin care îți poți crește nivelul substanțelor chimice ale fericirii din creier și notează în jurnal tehnicile care te atrag cel mai mult sau care crezi că vor fi mai ușor de implementat în stilul tău de viață. Asigură-te că găsești cel puțin un element în fiecare dintre liste. Scrie tehnicile preferate în jurnal, adăugând cum și când le vei include în viața cotidiană.

După cum observi, există unele suprapuneri în ceea ce privește modalitățile de stimulare a fiecărei substanțe chimice, precum și căi prin care să combini exercițiile.

Iată câteva idei care te ajută să începi:

- Dacă ai posibilitatea, ridică-te chiar acum și mergi să îmbrățișezi o persoană dragă.
- Afișează zâmbetul Duchenne și respiră diafragmatic de 3 ori.
- Ieși în aer liber și apreciază ceva – aerul proaspăt, liniștea, lumea de afară etc.

Dacă este posibil, gândește-te cum să ai parte de 8 îmbrățișări pe zi. (Nu uita că și îmbrățișarea animalelor de companie contează.) Totuși, încearcă să nu devii prea serios în această privință. Îmbrățișarea este un mod distractiv de exprimare a afecțiunii și acesta ar trebui să fie obiectivul principal. Este ceea ce îți va consolida legătura cu partenerul de viață și familia.

Întreabă-ți prietenii și familia cât de zâmbitor cred ei că ești. Uită-te la fotografii cu tine și vezi cât de des zâmbești și cât de natural pare. De când acord atenție acestui aspect, am fost surprinsă de numărul de oameni care nu zâmbesc prea mult. Gândește-te la modul în care îi saluți pe oameni. Le zâmbești? Cât de cald și autentic este zâmbetul? Îți este util să te axezi pe modul în care te simți când vezi pe cineva zâmbindu-ți – apreciat, valoros

Scanned with OKEN Scanner

etc. *Alege* să îi faci și pe ceilalți să se simtă astfel și bucură-te de beneficiile zâmbetului pentru tine.

Planifică să vizionezi filme, în special comedii și povești romantice, cu prietenii și familia și să împărtășiți glume și memeuri. Acest lucru îți va oferi ocazia să râzi și să plângi mai mult.

Cultivă sentimentul de căldură care apare când faci ceva frumos pentru altcineva. Deschide-le ușa celorlalți, zâmbește când îi saluți și, în general, arată-le oamenilor că îți pasă. Să-i trimiți cuiva un mesaj de mulțumire este frumos, să scrii o scrisoare este indicat, iar să îl suni este și mai bine. Însă ideal este să depui efort și să îți faci timp să mergi să-l vezi și, poate, să îl îmbrățișezi pentru a-i mulțumi.

Cu cât ești mai afectuos, cu atât produci mai multă oxitocină și, astfel, cu atât vei *dori* să fii mai afectuos. Dacă nu ești o persoană cu înclinații naturale spre contactul fizic și atingere, începe cu un contact ocazional și crește-ți nivelul.

Rolul dopaminei în dependențe include alcoolul, jocurile pe calculator și chiar rețelele sociale. Dacă ai senzația că dispare prea mult timp din ziua de lucru din cauza pauzelor petrecute pe rețelele sociale, încearcă să ieși în aer liber, să te plimbi prin birou sau să te uiți la câteva videoclipuri amuzante. Nu uita că poți fi dependent și de eșec. Fii atent și corectează-te dacă spui ceva referitor la faptul că te aștepți să eșuezi sau că știai că un lucru nu va funcționa pentru tine.

Scrierea listei cu „lucruri de făcut" contribuie la declanșarea dopaminei. Totuși, pe măsură ce o scrii, nu uita să împarți obiectivele mari în pași mai mici, astfel încât să ai mai multe lucruri de bifat pe măsură ce le îndeplinești. De asemenea, este util să scrii lista cu „lucruri de făcut" de mâine înainte să închei fiecare zi. În acest fel, vezi (și

Scanned with OKEN Scanner

apreciezi) toate realizările tale de astăzi și îți construiești entuziasmul pentru volumul de muncă de mâine.

Unora le este necesar să se protejeze împotriva influenței oxitocinei asupra modului în care sunt tratate grupurile marginalizate. Gândește-te la prejudecățile tale față de anumite grupuri de persoane. Întreabă-te dacă sunt reale sau doar modalitatea obișnuită de a obține mai multă oxitocină. Nu uita: antrenarea minții înseamnă totodată să trăiești conștient.

Deseori respingem sfaturile de bun simț primite în viață, însă comitem o mare greșeală. Ieșirea în aer liber, exercițiile fizice, alimentația sănătoasă, zâmbetul, respirația profundă (diafragmatică) etc. te vor ajuta să îți atingi obiectivele.

Scanned with OKEN Scanner

Partea a III-a

Puterea credințelor

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

8

A vedea înseamnă a crede

„Există o iluzie optică în legătură
cu fiecare persoană pe care o întâlnim."

Ralph Waldo Emerson

Cât de bune sunt abilitățile tale de a observa? În timp ce unii oameni sunt mai eficienți decât alții (Eldon vede cu siguranță mașinile de poliție cu radar mult mai des decât mine), de regulă, toți tindem să credem că lumea din jur este așa cum o observăm. Dar ar trebui să o facem?

Modul de gândire categorial

Unii au susținut că nu vedem lucrurile pentru care nu avem limbaj. Kevin Dutton, psiholog cercetător, afirmă în cartea sa *Black-and-White Thinking*: „Deși este greu de crezut, limbajul este un halucinogen. Nu numai că ne face să vedem lucruri care *nu există*, ci ne face să vedem și lucruri care *există*."[1]

Un exemplu oferit de Dutton în sprijinul afirmației sale este studiul din 1974 privind accidentele auto efectuat de Elizabeth Loftus (University of California, Irvine) și John Palmer (University of Washington). În acest studiu, după

vizionarea înregistrării video a unui accident de circulație, subiecții au fost întrebați de viteza autovehiculelor. Întrebarea „Cu ce viteză mergeau mașinile când s-au *zdrobit* una de cealaltă?" a generat estimări mai mari ale vitezelor decât atunci când au fost folosiți termeni precum „ciocnit", „izbit", „atins" sau „lovit" în loc de „zdrobit". În cadrul unui nou test efectuat o săptămână mai târziu, subiecții cărora li se adresase versiunea „zdrobit" a întrebării erau mai predispuși să răspundă afirmativ la întrebarea „Ai văzut vreun geam spart?", chiar dacă în înregistrare nu se vede niciunul.

Folosirea de către Dutton a cuvântului „halucinogen" este un pic exagerată, deși, pentru acești subiecți, gândul la înregistrarea privită cu o săptămână înainte i-a făcut să „vadă" ceva care nu era acolo. Ar fi mai corect să spunem că folosirea cuvântului „zdrobit" a dus la umplerea de către minte a golurilor suplimentare pentru a-și crea propria versiune a poveștii. Cercetătorii Loftus și Palmer au concluzionat că „aceste rezultate sunt în concordanță cu opinia conform căreia întrebările puse ulterior unui eveniment provoacă reconstrucția în memorie a evenimentului respectiv"[2].

Nol

Dutton folosește un alt exemplu care ne aduce mai aproape de ideea de a vedea sau a nu vedea ceva în funcție de limbă. Vorbitorii nativi de berinmo (o limbă indigenă din Papua Noua Guinee) disting fără dificultate variațiile ușoare ale culorii verde întrucât au nume diferite pentru acestea, în timp ce vorbitorii nativi de engleză au probleme cu această sarcină. Cei din urmă disting cu ușurință albastrul de verde, în timp ce pentru vorbitorii de limba berinmo acest lucru este dificil, dacă nu chiar imposibil, întrucât ei au un singur termen, *nol*, pentru culorile descrise de noi ca albastru și verde.[3] Potrivit Sandrei Waxman (Universitatea Northwestern), „categoriile

Scanned with OKEN Scanner

specifice pe care le impunem experienței noastre în privința lumii sunt modelate de limba pe care o vorbim. Iar acest lucru are consecințe asupra gândirii și memoriei“[4].

În cadrul unui studiu interesant, unor bebeluși în vârstă de 9 luni li s-a arătat pe un ecran creaturi colorate asemănătoare celor din desenele animate. Fiecare a apărut în centrul ecranului și apoi s-a mișcat într-o direcție sau alta în funcție de tipul lor. Unor bebeluși li s-a oferit același cuvânt nou pentru toate personajele, indiferent de tipul lor, iar altora li s-au oferit două nume diferite. Experimentul a fost conceput astfel încât un tip de creatură să se deplaseze pe ecran într-o direcție, iar celălalt tip să se deplaseze în cealaltă direcție. În etapa următoare, o creatură apărea pe ecran, iar cercetătorii urmăreau să vadă dacă bebelușii anticipează direcția în care se va deplasa ea. S-a constatat că bebelușii care au învățat două nume diferite și, astfel, au creat două categorii de creaturi au putut să prevadă direcția de mișcare, în timp ce bebelușii care au învățat un singur nume nu au putut.[5]

Îmi amintesc oarecum de ceva ce am trăit când am început să lucrez într-un laborator de microbiologie după absolvirea facultății. Una dintre primele sarcini pe care a trebuit să le stăpânesc a fost să disting globulele roșii de cele albe din probele de urină. La început, când priveam la microscop, vedeam doar celule sangvine care păreau rotunjite. Totuși, după circa 2 săptămâni, a fost ca și cum s-a aprins o luminiță. Acum, celulele roșii îmi apăreau mai bine definite și păreau aproape că au un halou în jur, în timp ce celulele albe apăreau cam neclare în interior. Ochii mei s-au antrenat să vadă diferența. Dar acest lucru nu avea nimic de-a face cu categoriile; știam despre globulele roșii și albe (două categorii diferite) și trebuia doar să învăț să discern diferențele când priveam la microscop. Mă întreb cât timp i-ar lua unui vorbitor nativ de berinmo să fie capabil să distingă diferența dintre albastru și verde, odată ce le asociază nume diferite.

Scanned with OKEN Scanner

specifice pe care le impunem experienței noastre în privința lumii sunt modelate de limba pe care o vorbim. Iar acest lucru are consecințe asupra gândirii și memoriei"[4].

În cadrul unui studiu interesant, unor bebeluși în vârstă de 9 luni li s-a arătat pe un ecran creaturi colorate asemănătoare celor din desenele animate. Fiecare a apărut în centrul ecranului și apoi s-a mișcat într-o direcție sau alta în funcție de tipul lor. Unor bebeluși li s-a oferit același cuvânt nou pentru toate personajele, indiferent de tipul lor, iar altora li s-au oferit două nume diferite. Experimentul a fost conceput astfel încât un tip de creatură să se deplaseze pe ecran într-o direcție, iar celălalt tip să se deplaseze în cealaltă direcție. În etapa următoare, o creatură apărea pe ecran, iar cercetătorii urmăreau să vadă dacă bebelușii anticipează direcția în care se va deplasa ea. S-a constatat că bebelușii care au învățat două nume diferite și, astfel, au creat două categorii de creaturi au putut să prevadă direcția de mișcare, în timp ce bebelușii care au învățat un singur nume nu au putut.[5]

Îmi amintesc oarecum de ceva ce am trăit când am început să lucrez într-un laborator de microbiologie după absolvirea facultății. Una dintre primele sarcini pe care a trebuit să le stăpânesc a fost să disting globulele roșii de cele albe din probele de urină. La început, când priveam la microscop, vedeam doar celule sangvine care păreau rotunjite. Totuși, după circa 2 săptămâni, a fost ca și cum s-a aprins o luminiță. Acum, celulele roșii îmi apăreau mai bine definite și păreau aproape că au un halou în jur, în timp ce celulele albe apăreau cam neclare în interior. Ochii mei s-au antrenat să vadă diferența. Dar acest lucru nu avea nimic de-a face cu categoriile; știam despre globulele roșii și albe (două categorii diferite) și trebuia doar să învăț să discern diferențele când priveam la microscop. Mă întreb cât timp i-ar lua unui vorbitor nativ de berinmo să fie capabil să distingă diferența dintre albastru și verde, odată ce le asociază nume diferite.

Scanned with OKEN Scanner

Vedem, deci, că limbajul influențează modul în care privim lucrurile și că diferențele mici sunt dificil de detectat fără exercițiu. Dar cum rămâne cu lucrurile cotidiene pe care le vedem clar?

Relatări ale martorilor oculari

Puține dovezi sunt mai convingătoare în timpul unui proces decât atunci când martorul arată spre inculpat și afirmă clar: „El (ea) a făcut-o!" Avem tendința să ne încredem în simțurile noastre, astfel încât, dacă nu există dovezi care să sugereze că un martor minte, avem încredere în dovezile pe care ni le furnizează întrucât a văzut cu ochii săi. Totuși, probele ADN au răsturnat această încredere. Conform *Innocence Project*, un proiect cu misiunea de a elibera persoanele nevinovate încarcerate și de a reforma sistemul responsabil pentru încarcerarea nedreaptă[6], dintre cei 358 de oameni care au fost condamnați la moarte pentru a fi ulterior achitați prin probe ADN, 71% fuseseră condamnați din cauza identificării eronate de către martori și au ispășit în medie 14 ani înainte de a fi exonerați.[7] Oricât de mult m-a îngrozit această statistică, informația nu m-a surprins.

Cină în Londra

La 20 de ani, am ieșit într-o seară la cină în Londra cu un grup de prietene. Din experiența mea, restaurantele londoneze sunt doar un pic mai puțin aglomerate și agitate decât restaurantele din New York; mesele așezate extrem de aproape una de alta, cacofonia conversațiilor, comenzile strigate și zgomotul farfuriilor și ușilor au îngreunat conversația la masa noastră. Pe atunci, însă, totul făcea parte din distracție... o atmosferă plină de viață, într-adevăr.

La un moment dat, în timpul cinei, un grup de 4–5 bărbați a trecut pe lângă masa noastră îndreptându-se spre

Scanned with OKEN Scanner

ieşire. În timp ce treceau, unul dintre bărbaţi s-a împiedicat, iar mâna i s-a lovit de masă în timp ce a evitat să cadă la pământ. Într-o clipită, s-a redresat şi a plecat cu grupul său. Eu şi prietenele mele ne-am verificat imediat genţile şi poşetele, dar totul era în ordine. Cu excepţia faptului că, nici 1 minut mai târziu, o clientă de la masa din spate a strigat alarmată: „Geanta mea, geanta mea... mi-au luat geanta!"

Se pare că au folosit tehnica de a lovi cu piciorul o geantă aşezată lângă o clientă de la masa alăturată, împingând-o astfel încât să se afle pe podea lângă masa noastră, iar apoi poticnirea falsă de la masă i-a permis hoţului să ridice geanta fără ca nimeni să îşi dea seama că este ceva în neregulă. Dar aici este partea interesantă. Bărbatul se împiedicase de masa noastră, toate ne-am uitat bine la el – de fapt, el ne-a privit în ochi – şi, totuşi, am oferit poliţiei descrieri *complet* diferite, fiecare dintre noi fiind sigură de ceea ce văzuse. Nu trecuse timp pentru ca amintirile să se estompeze sau să fie distorsionate şi nu existau probleme cognitive care să ne fi afectat capacitatea de observaţie. Am fost chiar avertizate să fim mai atente, însă au apărut diferenţe flagrante în descrierile noastre, aşa cum au fost furnizate poliţiei. Sunt simţurile noastre mai puţin fiabile decât credem?

Iluzii

Disonanţa cognitivă este situaţia în care o persoană are simultan două opinii opuse fără să-şi dea seama, iar un exemplu în acest sens îl reprezintă modul în care ne raportăm la mărturiile celor care au asistat la un eveniment. Avem încredere în martorii oculari, dar majoritatea dintre noi au urmărit suficiente emisiuni TV despre infracţiuni şi aplicarea legii pentru a şti că mărturiile celor prezenţi sunt supuse greşelii. Totuşi, chiar dacă sunt conştienţi de imperfecţiunea

Scanned with OKEN Scanner

acestor mărturii, majoritatea oamenilor le acceptă. Ca atare, standardul de aur pentru discernerea adevărului poate fi încă rezumat în afirmația „a vedea înseamnă a crede". Credința obișnuită este că nu se poate nega ceea ce este direct în fața ochilor. Dar ar trebui să o facem?

În acest moment al prezentărilor și atelierelor noastre de antrenare a minții, lui Eldon îi place să scoată la iveală o colecție de iluzii, dintre care unele stârnesc exclamații de uimire și admirație din partea publicului – mai ales când o tehnică duce la apariția imaginii lui Hristos pe un perete gol.

Este interesant cum iluziile sunt atât de bine cunoscute – aproape toată lumea a văzut imaginea cu tânăra și bătrâna sau iluzia cu fețe și vaze – și, totuși, foarte puțini se opresc să se gândească la mecanismele cerebrale responsabile pentru ele și la ceea ce ne spun acestea despre percepțiile noastre. Permite-mi să descriu doar câteva pe care le-am găsit și care te vor face să îți pui la îndoială veridicitatea simțurilor.

Devierea traiectoriei mingii

Pe un fundal verde sunt două bile. Cea albastră este statică, iar cea alb-negru care se rotește este în cădere. Când îți concentrezi atenția doar asupra bilei alb-negru, vezi că aceasta cade direct în jos. Când îți concentrezi atenția asupra bilei albastre statice, cea care cade este în continuare vizibilă în mod clar, dar acum, în loc să cadă drept în jos, o vei vedea cum deviază spre stânga, ca și cum ar cădea pe o pantă. (Această iluzie, realizată de Arthur Shapiro *et al.*, a câștigat premiul I la concursul *Iluzia anului 2009*.[8] Dacă iluzia nu mai este disponibilă la adresa de internet furnizată în nota de final, o simplă căutare după „break of the curveball illusion" îți va arăta mai multe versiuni.)

Această iluzie pare să explice o parte din ceea ce numim „fenomenul mingii în baseball", în care aruncătorul

aruncă o minge care pare să-şi curbeze traiectoria în timp ce traversează baza, determinându-l pe lovitor să rateze. Se pare că nu toate traiectoriile se curbează cu adevărat; ele *par* să o facă doar atunci când arcul se deplasează dintr-o parte în alta a vederii – de la vederea centrală la vederea periferică.[9] (Notă: Unele traiectorii chiar se curbează. Există mai multe explicaţii pentru acest fenomen, inclusiv modul în care firele mingii deplasează aerul din jurul lor[10] şi Efectul Magnus[11].)

Scara Schröder 3D

În această iluzie, creatorul ei, Kokichi Sugihara (Universitatea Meiji, Japonia) a realizat un model 3D din clasica scară Schröder 2D, în care treptele par să coboare, indiferent dacă imaginea este verticală sau răsturnată. În videoclipul care demonstrează această iluzie, un obiect este plasat pe treapta de sus a scării. Totuşi, când scara model este rotită la 180°, acelaşi obiect pare să fie aşezat acum pe treapta de jos. Această iluzie este şi mai stranie deoarece, când întregul model este privit în oglindă, obiectul este văzut simultan pe treapta de sus (pe modelul real) şi pe treapta de jos (privit în oglindă). Ea a câştigat premiul I la concursul *Iluzia anului 2020* şi merită să fie verificată. (O căutare pe internet pentru „3D Schröder Staircase“ îţi arată mai multe videoclipuri.)

Explicaţia acestei iluzii pare a fi aceea că tonurile întunecate implică umbre şi profunzime, iar liniile convergente reprezintă *de obicei* măsura distanţei. Creierul urmează apoi o *scurtătură* şi creează o poveste care pare să dea sens formelor care înseamnă de obicei o scară, chiar dacă în acest caz nu este aşa.[12]

Orbirea indusă de mişcare

Îmi plac iluziile în care privitorul interacţionează şi schimbă parametrii; este interesant să vezi cât de mult

Scanned with OKEN Scanner

trebuie să fie schimbate unele aspecte înainte de dispariția iluziei.

Michael Bach (Universitatea din Freiburg, Germania) împărtășește pe blogul său iluzia orbirii induse de mișcare. Această iluzie este amplasată pe un fundal cu dungi negre și gri. Sunt 3 cercuri galbene care formează un triunghi peste care se află o grilă rotativă de cruci albastre, cu punctul central marcat cu un cerc mic care clipește încet în roșu și verde. Dacă îți concentrezi atenția asupra cercului central roșu/verde, deși cele 3 cercuri galbene sunt încă limpede vizibile și rămân constante, ele par să clipească la intervale aparent aleatorii; uneori unul, alteori două, iar alteori toate 3 vor dispărea pur și simplu. O refocalizare rapidă a ochilor îți va arăta prezența cercurilor galbene. În această iluzie, ai posibilitatea să schimbi culoarea și dimensiunea punctelor, precum și culoarea și rotația crucilor albastre. Am fost uimită de natura extremă a schimbărilor pe care le efectuam, iar iluzia a rămas valabilă.

Explicația simplă a acestei iluzii are de-a face cu ceva cunoscut sub numele de Efectul Troxler, o adaptare locală a retinei pe care unii o consideră oboseală. Acesta apare când te fixezi asupra imaginii; rotația nu face decât să adauge și mai mult zgomot de fond, sporind astfel efectul.[13]

Merită să îți faci timp să verifici aceste iluzii (găsești adresa de internet în notele de final) nu doar pentru a le experimenta singur, ci și deoarece te vor conduce la alte iluzii incredibile care îți vor da și mai mult de gândit. Nu numai că iluziile sunt fascinante, dar, când te uiți la știința din spatele lor, ajungi să remarci diferitele scurtături mentale pe care le urmează creierul tău. Reține că nu este necesar să înțelegi știința din spatele iluziilor, mai ales că unele explicații sunt foarte complexe. Totuși, este important să știi ceva: creierul folosește multe astfel de mecanisme ca să găsească soluții rapide și, deși acestea sunt extrem de utile în situațiile potrivite,

Scanned with OKEN Scanner

uneori ne oferă o imagine extrem de distorsionată. Fenomenul devine şi mai fascinant când analizăm exemple care se referă la situaţii cotidiene.

Gorila din cameră

Acum câţiva ani am văzut pe YouTube un videoclip intitulat *Selective Attention Test* („Test de atenţie selectivă"). El prezintă un grup de oameni care aruncă şi pasează o minge de baschet. Sunt două echipe de câte 3 persoane; o echipă este îmbrăcată în alb, cealaltă în negru. Instrucţiunile de la începutul videoclipului îi cer spectatorului să numere de câte ori pasează mingea jucătorii îmbrăcaţi în alb. Sarcina a necesitat puţină concentrare, dar a fost relativ uşoară; am obţinut răspunsul corect de 15 pase. Dar videoclipul nu se opreşte aici, iar următoarea întrebare pur şi simplu m-a uimit. Naratorul întreabă dacă spectatorul a văzut gorila. *Care gorilă?* Am vizionat din videoclipul. De data aceasta, am văzut o persoană îmbrăcată într-un costum de gorilă care a intrat în cadru dinspre dreapta, a stat în centru, s-a bătut cu pumnul în piept şi apoi ieşit prin stânga.[14] Cum de nu am observat ceva atât de evident?

Potrivit cercetătorilor Daniel Simon (University of Illinois) şi Christopher Chabris (Geisinger Health System), experienţa mea este frecventă. Ei afirmă că jumătate dintre persoanele care urmăresc acest videoclip nu văd gorila.[15]

Iluzia atenţiei

Chabris şi Simons oferă mai multe exemple în care oamenii pur şi simplu nu văd ceea ce este chiar în faţa lor, de la şoferi care nu-l văd pe un motociclist până la comandantul Waddle de pe submarinul nuclear USS Greenville care nu vede nava de pescuit japoneză Ehime Maru în timpul manevrelor de antrenament de urgenţă. Acest ultim exemplu a

Scanned with OKEN Scanner

dus la moartea a 3 membri ai echipajului și a 6 pasageri.[16] Cum de nu a observat așa ceva căpitanul experimentat al unui submarin de ultimă generație?

În fascinanta lor carte *The Invisible Gorilla*, Chabris și Simons explică faptul că adesea vedem doar ceea ce ne *așteptăm* să vedem. Deși credem că vom vedea în mod conștient tot ceea ce ne activează sistemul vizual, adevărul este că ratăm adesea detalii evidente când atenția ne este îndreptată în altă parte.[17] Simons explică acest lucru în discursul său Ted intitulat *Seeing the World as it Isn't* („Să vezi lumea așa cum nu este de fapt"). Potrivit lui, în loc să vedem întreaga lume din față, nu vedem clar decât mica aşchie din centrul vederii – restul nu este focalizat. Vederea cu focalizare reală pare mult mai largă deoarece ochii se mișcă în permanență.[18]

În cazul experimentului cu gorila, am fost instruiți să numărăm *pasele mingii de baschet* efectuate de persoanele în alb. Toți oamenii se mișcă pe ecran, iar concentrarea este necesară pentru a urmări mingea în cauză. Acest efort ne restrânge câmpul de concentrare – ochii nu mai rătăcesc în jurul imaginii, capturând imagini din întreaga scenă – și, întrucât ne concentrăm doar asupra mingii de baschet în cauză, pierdem cu ușurință evenimente majore, precum gorila.

Surditatea prin neatenție

Acest fenomen nu este limitat la situațiile vizuale. Un studiu efectuat de Nillie Lavie (Institutul de Neuroștiințe Cognitive, Marea Britanie) și James MacDonald (Universitatea din Oxford) a constatat că a-ți concentra atenția asupra unei sarcini vizuale solicitante poate duce la incapacitatea de a *auzi* un sunet evident.[19] În două variante ale experimentului, subiecții au fost însărcinați să distingă detaliile pe măsură ce acestea apăreau pe ecranul computerului. Totodată, subiecții au purtat căști, deoarece li s-a spus că acest lucru îi va ajuta să se concentreze mai bine. În timpul studiului,

Scanned with OKEN Scanner

un ton audibil a fost redat prin căşti, uneori pe un fundal de zgomot alb, iar alteori de unul singur. Cu cât sarcina vizuală era mai dificilă, cu atât era mai puţin probabil ca subiecţii să audă tonul sonor, chiar şi atunci când acesta era redat de unul singur.[20]

Orbirea prin neatenţie

Brian Scholl *et al.* (Universitatea Yale) au efectuat o variaţie a experimentului cu gorila în care subiecţii au fost însărcinaţi cu urmărirea mai multor obiecte pe un ecran dinamic. La a patra încercare, a fost introdus un eveniment neaşteptat: un obiect complet vizibil intră şi trece dintr-o parte în alta a ecranului. După experiment, toţi subiecţii au fost interogaţi pentru a se vedea dacă au observat evenimentul neaşteptat; 30% dintre subiecţi nu l-au observat – au fost *orbiţi prin neatenţie*. Experimentul a fost apoi repetat, dar de data aceasta subiecţii au făcut testul în timp ce vorbeau la telefon. Vorbitul la telefon nu a afectat capacitatea subiecţilor *de a urmări mai multe obiecte*, însă nivelul la care au ratat *evenimentul neaşteptat* a crescut la 90%. Studiul a concluzionat: „«Conştienţa» vizuală este afectată în mod deosebit de conversaţiile la telefonul mobil, dincolo de orice efecte minore asupra performanţei vizuale."[21]

Mai multe detalii sunt oferite de cercetări efectuate de David Strayer şi William A. Johnston (ambii de la University of Utah). Folosind o sarcină de conducere simulată, aceştia au constatat că abilitatea de a conduce maşina nu a fost afectată în timp ce se ascultă radioul sau un audiobook, chiar şi atunci când subiectul ţine în mână telefonul mobil. Totuşi, conversaţia telefonică neîntreruptă, folosind fie telefonul ţinut în mână, fie hands-free, a dus la „creşterea de două ori a eşecului de a detecta semnalele de trafic simulate şi reacţii mai lente la semnalele detectate". Autorii au sugerat că „utilizarea telefonului mobil perturbă performanţa

Scanned with OKEN Scanner

prin deturnarea atenţiei către un context cognitiv captivant, altul decât cel asociat imediat cu şofatul“[22].

Ramificaţii în lumea reală

După cum observi, aceste studii nu sunt doar interesante la nivel teoretic, ci au şi ramificaţii cotidiene reale. De exemplu, persoana care trimite mesaje text în timp ce traversează o stradă poate să nu audă o maşină care se apropie, iar vorbitul la telefon (chiar şi hands-free) în timp ce şofează poate să ducă la ratarea acţiunilor neaşteptate ale altui şofer. În exemplul din urmă, menţinerea ambelor mâini pe volan nu previne consecinţele atenţiei îndreptate către conversaţia telefonică purtată în timpul conducerii. Uneori, fracţiunile de secundă de avertizare pe care le primim în timp ce suntem atenţi la condus aduc o îmbunătăţire uriaşă.

Totuşi, aceasta nu este o prelegere pentru a descuraja utilizarea telefonului mobil în timpul şofatului, ci mai degrabă pentru a sublinia un alt aspect: capacitatea noastră de a fi atenţi nu este nici pe departe atât de infailibilă pe cât credem în general. Chabris şi Simons numesc acest lucru „iluzia atenţiei“, deoarece credem că suntem foarte atenţi când, de fapt, nu suntem. Exact această *neatenţie* ne face să devenim orbi sau surzi la evenimentele din afara atenţiei noastre principale. Explicaţia lui Simon privind modul în care ne concentrăm cu adevărat doar pe o mică parte a vederii ar explica măcar parţial descrierile diferite oferite de mine şi de prietenele mele după furtul genţii din restaurantul londonez. Este foarte posibil ca în acel moment stresant să ne fi concentrat asupra unor fragmente diferite care nu aveau nicio legătură – poate că persoana din spatele infractorului purta eşarfă albastră sau persoana care a trecut pe lângă noi în acel moment purta jachetă denim.

Scanned with OKEN Scanner

La baza tuturor acestor lucruri stă credința că ne cunoaștem și ne înțelegem simțurile. Dar dacă ai afla că tot ceea ce crezi despre altcineva îi influențează calitatea vieții, la fel cum credințele sale despre tine o influențează pe a ta? Credințele noastre ne influențează experiențele în numeroase feluri.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Doar întrucât vedem ceva noi înșine sau auzim ceva, nu înseamnă că avem o imagine completă. Am învățat acum că limbajul însuși este în măsură să influențeze ceea ce vedem, iar modul în care sunt definite lucrurile influențează modul în care ne amintim evenimentul.

Privind și examinând câteva iluzii, ne facem o idee despre modul în care scurtăturile mentale și credințele creează imaginea și înțelegerea false în privința lumii noastre. De exemplu, scurtătura mentală care spune că tonurile întunecate *implică* umbre și adâncime și că liniile convergente sunt *de obicei* o măsură a distanței ne poate determina să interpretăm greșit ceea ce vedem.

Știm totodată că atenția are o importanță mai mare decât am fi crezut. Uneori, suntem atât de concentrați asupra unui lucru, încât ratăm unele informații evidente. Alternativ, întreținem credința falsă că funcționăm eficient când îndeplinim sarcini multiple și avem de-a face cu stimularea digitală constantă a zilelor noastre.

Repet: este nevoie de un pic de smerenie când aflăm că nu ne putem încrede în simțuri. Toate acestea exprimă nevoia sporită de gândire mai atentă, chiar și în situații banale. Renunțarea la presupunerea că putem să vorbim la telefon în timp ce conducem prin traficul aglomerat conduce cu siguranță la mai puține accidente. Dar ea ridică și problema acordării atenției în alte situații, precum

Scanned with OKEN Scanner

atunci când partenerul de viață îți vorbește – dificultatea ta de a-ți menține atenția concentrată te face să ratezi unele detalii importante. Conștientizarea acestui lucru – respectul pentru propriile limite – subliniază din nou necesitatea unei vieți mai conștiente. Dacă ne scapă lucruri atât de evidente, ce alte informații din viața noastră cotidiană ratăm?

Exercițiu

Intră pe internet și verifică iluziile la care se face referire în acest capitol. Găsești adresele de internet ale acestora în notele de final ori ai posibilitatea să cauți folosind numele iluziei.

Caută informații generale pentru iluzii și explorează mai mult. Află cum funcționează ele.

Acordă-ți câteva clipe ca să conștientizezi pe deplin ce spune acest lucru despre abilitățile tale de observație. Deși este posibil să nu înțelegi știința din spatele iluziilor, este de dorit să înțelegi ideea că unele mecanisme din creierul tău pot să îți distorsioneze realitatea.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

9

Factorul așteptării

„Atitudinea noastră la începutul unei sarcini dificile
este cea care, mai mult decât orice,
va influența rezultatul de succes."

William James

„Ceea ce aştepţi este ceea ce vei primi." Există vreun adevăr în această zicală sau este doar unul dintre acele clişee obosite cu relevanţă redusă în lumea reală? Majoritatea oamenilor au avut cel puţin câteva experienţe care ar confirma afirmaţia, chiar dacă asemenea confirmări provin în principal din observarea acţiunilor altora, nu ale noastre. Totuşi, cu siguranţă, toţi am trecut prin momente în care circumstanţele *nu* au fost aşa cum ne aşteptam, când au fost mult mai bune decât ne aşteptam... sau mult mai rău. Aşadar, cât de *mult* adevăr există în această afirmaţie şi care sunt factorii care o influenţează?

Indicii microscopice

În 1904, cotidianul *New York Times* a relatat despre un cal care avea să devină cunoscut sub numele de Clever

Hans. Se pare că stăpânul lui Hans, Wilhelm Von Osten, antrenase calul să numere, să distingă monede, să efectueze calcule matematice, să scrie numele unei persoane cu care făcuse cunoştinţă anterior şi multe altele.[1] Hans răspundea bătând din copită sau indicând litere pe o tablă. La început, s-a considerat că tot ce făcea calul era o farsă incredibilă şi că răspundea doar la comenzile stăpânului său. Totuşi, în curând s-a constatat că Hans oferea rezultate la fel de bune indiferent cine îi adresa întrebările. O comisie specială a fost formată pentru a-l studia pe Clever Hans, iar după 1 an şi jumătate, consiliul educaţional german a concluzionat că nu era vorba despre nicio farsă.[2]

În 1907, Oskar Pfungst, biolog şi psiholog, a găsit în sfârşit explicaţia. Pfungst a descoperit despre Clever Hans că acesta răspundea la întrebări doar dacă persoana care le adresa ştia răspunsul, iar calul îi vedea faţa. S-a dovedit că Hans citea semnale microscopice de pe faţa persoanei. Pfungst a aflat totodată că, oricât de mult ar fi încercat, nu avea cum să controleze aceste semnale întrucât calul răspundea întotdeauna corect dacă îi vedea faţa.[3] Este fascinant să ne dăm seama cât de multe informaţii dezvăluim fără să fim conştienţi sau indiferent cât de mult încercăm să nu o facem.

Câini de vânătoare

Un studiu realizat în 2011 de Lisa Lit *et al.* (University of California, Davis) a demonstrat acest efect şi la câinii antrenaţi să adulmece droguri şi explozibili. În experiment, îngrijitorilor câinilor li s-a spus că zona de căutare poate să conţină 3 mirosuri-ţintă şi că, în două cazuri, mirosurile vor fi marcate cu bucăţi de hârtie roşie. Nicio zonă de căutare nu conţinea mirosuri de droguri sau explozibili, deşi două ţinte conţineau mirosuri momeală (cârnaţi ascunşi). Dintre cele 144 de căutări, doar 21 au fost curate – câinii nu au semnalat

Scanned with OKEN Scanner

că au detectat un miros. În total, câinii și-au alertat îngrijitorii cu privire la 225 de rezultate fals pozitive. Defalcate, cifrele au arătat că îngrijitorii nu numai că au fost influențați de bucățile roșii de hârtie, ci le-au transmis aceste informații câinilor, care au reacționat în consecință.[4]

În ambele cazuri, animalele au înregistrat indicii microscopice pe care îngrijitorii lor umani nu erau conștienți că le transmit și au reacționat în consecință. Așadar, există oare indicii microscopice sau subconștiente la care reacționăm?

Teorema lui Thomas

În 1928, William Isaac Thomas și Dorothy Thomas au afirmat că, „dacă oamenii definesc situațiile drept reale, ele sunt reale în consecințele lor". Ei au folosit exemplul unui gardian care a încălcat ordinele și a refuzat să îl lase pe un anumit prizonier să iasă în afara zidurilor închisorii. Prizonierul omorâse mai multe persoane care aveau obiceiul de a vorbi singure. Când le vedea buzele mișcându-se, acesta credea că spun lucruri josnice despre el și acționa pe baza convingerilor sale.[5] Deși reprezintă un exemplu extrem, ideea că acțiunile sunt întreprinse pe baza interpretării *subiective* a unei situații de către o persoană, în locul interpretării *obiective*, a devenit cunoscută în sociologie sub denumirea de Teorema lui Thomas.

Un alt exemplu popular al teoremei este întâlnit în criza petrolului din 1973. Se iscase zvonul că urma să se producă o penurie de hârtie igienică, iar aceasta a dus la cumpărarea pe fond de panică și la stocarea de hârtie igienică. Acțiunea a sfârșit prin a provoca penuria de care se temea publicul.[6] Majoritatea oamenilor recunosc ironia din acest exemplu, deoarece exact asta s-a întâmplat la începutul pandemiei

Scanned with OKEN Scanner

Covid-19. Multe luni, numeroase magazine au fost incapabile să păstreze pe rafturi astfel de produse din hârtie (hârtie igienică, prosoape de hârtie și șervețele faciale) pentru mai mult de o oră după livrare. Abia după circa un an de la debutul pandemiei, magazinul Costco din localitatea noastră a înlăturat, în cele din urmă, semnele de pe produsele de hârtie care limitau achizițiile la o bucată pe client.

Profeții care se împlinesc de la sine

Sintagma „profeție care se împlinește de la sine" este utilizată în general pentru a descrie ideea că așteptările unei persoane o pot determina să se comporte astfel încât să obțină rezultatul dorit sau așteptat. Dezvoltând povestea lui Clever Hans și a Teoremei lui Thomas, termenul de „profeție care se împlinește de la sine" a fost utilizat pentru prima dată în 1948 de către sociologul american Robert K. Merton pentru a desemna mai precis o „definiție *falsă* a situației evocând un comportament nou, ceea ce înseamnă ca falsa concepția inițială devine *adevărată*"[7].

Oedip

Un exemplu clasic de asemenea profeție este întâlnit în povestea lui Oedip din mitologia greacă. Există câteva versiuni ale acesteia, dar, în esență, Regele Laios și regina Iocasta din Teba au un copil. Laios consultă apoi un oracol și află nu numai că fiul său îl va ucide, ci și se va culca apoi cu soția sa, mama băiatului. Laios vrea să îl ucidă pe copil și îl încredințează unui sclav pentru a-l abandona pe muntele Cithaeron, bântuit de fiare sălbatice. Sclavul nu are puterea să o facă, așa că îi predă copilul unui păstor, care îl dă mai departe regelui Polybos din Corint. Regele Polybos și regina Merope decid să îl adopte, crescându-l ca pe copilul lor.

Scanned with OKEN Scanner

În tinereţe, Oedip află că a fost adoptat şi decide să consulte Oracolul din Delphi ca să-şi găsească adevăraţii părinţi. În schimb, oracolul îl informează că se va împerechea cu mama sa şi îşi va ucide tatăl. Oedip promite să nu se mai întoarcă în Corint şi călătoreşte spre Teba. Pe drum, intră într-o altercaţie cu un alt călător şi sfârşeşte prin a-l ucide, fără să ştie că acesta este regele Laios.

Când ajunge la Teba, Oedip reuşeşte să elibereze oraşul de legendarul Sfinx, care îi devora pe călătorii incapabili să răspundă la ghicitoarea sa. Când Oedip răspunde corect, Sfinxul se aruncă de pe stâncă şi, drept recompensă, Oedip primeşte domnia Tebei şi mâna reginei Iocasta. În acest fel, Oedip îndeplineşte ultima parte a profeţiei.

S-ar crede că lecţia din această poveste este să nu avem încredere în oracole, dar este mai mult decât atât. Când credem că se va întâmpla ceva anume, ajungem să luăm măsuri care fac ca acel lucru să se întâmple. Regele Laios a crezut că trebuie să îşi alunge copilul ca să prevină împlinirea profeţiei şi, astfel, a creat o situaţie în care Oedip nu ştia că regina Iocasta este mama sa. La rândul său, Oedip a încercat să contracareze profeţia părăsind Corintul. Procedând astfel, a creat circumstanţele în care, fără să ştie, şi-a ucis tatăl şi s-a căsătorit cu mama sa.

În exemplele folosite pentru Teorema lui Thomas se observă acelaşi tip de model. Credinţa că băncile vor rămâne fără bani i-a determinat pe oameni să îşi retragă banii, ceea ce a creat astfel o penurie de bani. La începutul pandemiei de Covid-19, oamenii au crezut în zvonul viitoarei penurii de hârtie igienică, iar cumpărarea pe fond de panică şi stocarea au provocat chiar această penurie. Dar profeţia care se împlineşte de la sine merge mult mai departe întrucât este demonstrat: credinţa falsă a unei persoane influenţează în mod direct experienţa altei persoane.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Pygmalion

În piesa de teatru *Pygmalion*, de George Bernard Shaw, din 1913, care a fost transformată ulterior în filmul *My Fair Lady*, profesorul Higgins își afirmă convingerea că, în doar 6 luni, o va lua pe Eliza (o florăreasă săracă din Londra cu accent necizelat) și o va face să pară ducesă la petrecerea în grădină a unui ambasador. Când aude acest lucru, Eliza insistă să devină eleva lui Higgins, înțelegând că îmbunătățirea dicției îi poate oferi un loc de muncă în calitate de vânzătoare într-o florărie.

În urma pregătirii extrem de intense, Higgins are ocazia să își testeze munca la o recepție a unei ambasade, unde îl întâlnește pe contele Aristid Karpathy, fost student al său. Contele și-a câștigat acum reputația de a fi capabil să identifice neamurile din înalta societate prin elocuția respectivei persoane. Higgins este extaziat când contele o identifică pe Eliza drept prințesă și își asumă întregul merit pentru transformare, fără să țină cont de angajamentul uriaș al fetei și de legătura emoțională creată între ei.

În timp ce în film morala poveștii are mai mult de-a face cu aprecierea valorii personale interioare, istorisirea este semnificativă pentru noi aici grație efectului pe care *așteptările* profesorului Higgins l-au avut asupra elevei (Eliza). Fără convingerea lui că ea va reuși să învețe să vorbească și să se comporte ca o doamnă, ea nici măcar nu ar fi încercat. Dar aceasta este mult mai mult decât o idee simpatică de film.

Efectul Pygmalion

Efectul Pygmalion (cunoscut și ca Efectul Rosenthal) este fenomenul psihologic în care performanța unei persoane este influențată de așteptările liderului sau superiorului său. Este o formă de profeție care se împlinește de la sine.

Studiu cu șobolani

În 1963, Robert Rosenthal și Kermit Fode (ambii de la Universitatea Harvard) au efectuat un experiment folosind șobolani etichetați drept foarte inteligenți sau mai puțin inteligenți. Când studenții au testat cât de rapid învățau șobolanii cum să navigheze într-un labirint, rozătoarele *inteligente* au avut performanțe de două ori mai bune decât cele *stupide* – chiar dacă toți șobolanii erau la fel. Cercetătorii au concluzionat că așteptările studenților au influențat modul în care aceștia au interacționat cu șobolanii lor, ceea ce a influențat rezultatul. Rosenthal a sugerat: „Așadar, când cercetătorii au crezut că șobolanii sunt foarte inteligenți, au simțit o afinitate mai mare față de ei. Și, astfel, i-au influențat mai ușor."[8]

Studiu în sala de clasă

Rosenthal și Lenore Jacobson, directoare de școală primară, au făcut apoi un experiment într-o școală primară publică pentru a vedea dacă același tip de efecte se observă în cadrul sălii de clasă: oare așteptările profesorilor de la elevii lor influențează performanțele copiilor?[9] Cercetarea a fost efectuată la o școală din sudul orașului San Francisco și a inclus toate clasele de la I până la a VI-a. Fiecare nivel avea câte 3 clase, ceea ce înseamnă un total de 18 profesori.

La începutul studiului, toți copiii au fost supuși unui test de IQ numit Testul de Capacități Generale (TOGA, Test of General Ability), un test nonverbal care nu se bazează pe competențele de citire, scriere și aritmetică învățate la școală. Totuși, profesorilor li s-a spus că testul administrat este Testul Harvard de Abilități Cauzate și că acesta este un predictor al dezvoltării școlare. Profesorilor li s-a furnizat apoi o listă cu elevi de top, primii 20%. Listele nu erau reale; elevii incluși au fost pur și simplu aleși la întâmplare.[10]

Scanned with OKEN Scanner

Același test a fost administrat elevilor de 4 ori în total, iar la sfârșitul studiului au fost calculate modificările de IQ între primul și ultimul test. Când au fost analizate rezultatele pentru întreaga școală, IQ-ul elevilor din grupul de control (cei care nu au fost incluși pe lista elevilor de la care se aștepta obținerea de rezultate bune) a crescut în medie cu 8,2 puncte, în timp ce IQ-ul grupului experimental a crescut cu 12,2 puncte, adică un avantaj de 4 puncte. Rezultatele au devenit și mai semnificative când au fost defalcate în funcție de nivelul școlar. Avantajul câștigului de puncte pentru grupurile experimentale a fost următorul:

- Clasa I: 15,4%
- Clasa a II-a: 9,5%
- Clasa a III-a: 0%
- Clasa a IV-a: 3,4%
- Clasa a V-a: 0,1%
- Clasa a VI-a: – 0,7%[11]

După cum se observă, efectele credințelor profesorilor au fost mai vizibile în clasele inferioare. Au fost prezentate câteva teorii pentru a explica aceste rezultate, printre care:

- Copiii mai mici sunt considerați a fi mai maleabili – sau poate că profesorii credeau că sunt astfel.
- Copiii mai mici nu au un istoric deja stabilit în școală – profesorii nu i-au văzut sau nu au interacționat deja cu ei și nu s-a format nicio reputație cu privire la cât de inteligenți pot fi sau nu acești copii. Profesorii au avut la dispoziție doar informațiile furnizate: lista elevilor care ar fi fost testați și considerați cu potențial școlar mai mare.
- Copiii mai mici sunt efectiv mai sensibili la diferitele modalități în care profesorii interacționează cu ei.

Scanned with OKEN Scanner

- Profesorii claselor de grad inferior sunt oarecum diferiți de profesorii claselor de grad superior.[12]

Când studiul a fost publicat pentru prima dată, mass-media a exagerat rezultatele cu titluri precum „Study Indicates Pupils Do Well When Teacher Is Told They Will" („Studiul indică faptul că elevii se descurcă bine când profesorului i se spune că o vor face") (Leo, *The New York Times*, 1967)[13] și recenzii elogioase precum „Jose, un băiat mexicano-american, a trecut într-un an de la statutul de retardat mintal la cel de elev peste medie. Maria, un alt copil american de origine mexicană, a trecut de la statutul de *elev lent* la cel de copil talentat. Implicațiile acestor rezultate îi vor supăra pe mulți școlari, însă acestea sunt fapte concrete" (Kohl, *The New York Review of Books*, 12 septembrie 1968)[14]. Studiul Pygmalion a fost folosit și de reclamanți în mai multe procese. Într-un caz din Washington, D.C. (Hobson *versus* Hansen, 1967), reclamanții au câștigat procesul de restricționare a utilizării testelor de grup pentru plasarea elevilor în grupe de abilități. Drept urmare, districtul școlar a desființat programul său de urmărire a abilităților.[15]

În 2014, grupul liberal de susținere Center for American Progress a utilizat Efectul Pygmalion pentru a pleda în favoarea noilor standarde de stat Common Core, mai riguroase, adoptate în peste 40 de state începând din 2010. Folosind date naționale din domeniul educației, grupul de susținere a afirmat că, „indiferent de situație, «elevii de clasa a X-a care au avut profesori cu așteptări mai mari au avut de peste 3 ori mai multe șanse să termine facultatea decât elevii ai căror profesori au avut așteptări mai mici»"[16].

Controverse

Totuși, câțiva contestatari s-au opus vehement Studiului Rosenthal-Jacobson. Controversa a durat peste 30 de ani,

Scanned with OKEN Scanner

cu numeroase declarații publice, unele dintre ele incredibil de dure. Robert L. Thorndike, psihometrician și psiholog educațional, a declarat despre Studiul Pygmalion: „Din păcate, este atât de defectuos din punct de vedere tehnic, încât nu putem decât să regretăm că a trecut vreodată de ochii investigatorilor inițiali!"[17] Richard E. Snow (Universitatea Stanford)[18] a declarat: „Pygmalion, raportat în mod inadecvat și prematur în cărți și reviste, le-a adus un deserviciu profesorilor și școlilor, utilizatorilor și dezvoltatorilor de teste mentale și, poate cel mai rău dintre toate, părinților și copiilor ale căror așteptări nou dobândite este posibil să nu se dovedească atât de împlinite de la sine."[19] Snow și Thorndike par cei mai vocali dintre contestatari, dar au existat mulți alții.

Studiul a fost realizat de un profesor de psihologie foarte respectat, care a predat la Universitatea Harvard între 1962 și 1999, a devenit președintele departamentului în 1992 și profesor de psihologie la Catedra Edgar Pierce în 1995[20] și care, potrivit Asociației Americane de Psihologie, este unul dintre primii 100 de psihologi eminenți ai secolului XX[21]. Așadar, ce anume s-a întâmplat încât acest studiu a provocat un sentiment atât de puternic și ce tipuri de critici au fost formulate? După cum s-a menționat anterior, dezbaterea a continuat timp de peste 30 de ani. Janet D. Elashoff (University of California) și Richard E. Snow au scris o întreagă carte, *Pygmalion Reconsidered*, care critică Studiul Pygmalion.[22] Iată câteva exemple ale criticilor aduse:

- Caracterul adecvat al Testului de Capacități Generale (TOGA), în special când este utilizat pe copii din medii socioeconomice mai scăzute.
- Au fost aduse argumente privind rezultatele improbabile ale pre-testului, care, în multe cazuri, erau prea scăzute, precum și extrapolările unor rezultate mari ale post-testului, acestea fiind mai mari decât permite TOGA.

Scanned with OKEN Scanner

- Studiul s-a axat mai mult pe administrarea de teste decât pe creşterea nivelului de inteligenţă.
- Profesorii nu şi-au amintit numele copiilor de pe lista celor în privinţa cărora se aşteptau să fie „dezvoltaţi din punct de vedere şcolar". (Iată două explicaţii posibile prezentate de Rosenthal şi Jacobson: numele au fost înregistrate inconştient şi „ceea ce a mediat efectele aşteptărilor profesorilor a funcţionat la începutul anului şcolar". [23])
- TOGA a fost un test nesigur pentru copiii cei mai mici la pretestare, astfel încât singurele rezultate ale testelor care ar trebui comparate ar fi Testul 3 şi Testul 4 – caz în care nu s-a constatat nicio schimbare.

Pe de altă parte, Rosenthal şi Rubin au efectuat o metaanaliză a 345 de studii privind efectele aşteptărilor interpersonale şi au arătat că profeţiile care se împlinesc de la sine au atins semnificaţia statistică în 37% dintre studii, ceea ce ar fi practic imposibil dacă efectul nu ar exista.[24]

Lee Jussim şi Kent Harber (ambii de la Universitatea Rutgers) au sintetizat toate dovezile disponibile privind efectele aşteptărilor profesorilor. Ei au concluzionat că profeţiile care se împlinesc de la sine există şi au estimat că „aşteptările generează profeţii care se împlinesc de la sine la circa 5–10% dintre elevi"[25].

Adevărata împărţire a opiniilor pare să fie între psihologii sociali care au considerat că rezultatele studiului Pygmalion sunt în concordanţă cu cunoştinţele lor despre erorile de percepţie socială şi psihologii educaţionali care consideră că inteligenţa este un factor fix dictat de genetică şi de dezvoltarea timpurie a creierului.[26] Aşadar, întreaga dezbatere pare să se bazeze pe afirmaţia lui Rosenthal conform căreia „aşteptările profesorilor sunt în măsură să

Scanned with OKEN Scanner

influenţeze *inteligenţa* elevilor"; şi acest lucru plasează o presiune insuportabilă asupra rolului profesorilor.[27] Dacă nu ţii cont de această afirmaţie specială privind nivelurile de IQ, vei rămâne cu ideea că, dacă profesorul crede că un copil va avea succes, atunci acel copil va avea rezultate mai bune în clasă, aşa cum indică rezultatele testelor. Este o idee cu care cei mai vocali contestatari nu aveau nicio problemă:

- „Mă aştept ca fenomenul [profeţiei care se împlineşte de la sine] să apară cel mai evident în domeniile care se bazează cel mai direct pe profesor şi depind de şcoală, precum deprinderea cititului, scrisului şi aritmeticii." (Thorndike, 1969)[28]
- „Sunt de acord că dovezile generale arată că aşteptările interpersonale există ca fenomene psihologice şi că aşteptările profesorilor, de exemplu, influenţează predarea şi învăţarea în clasă, cel puţin în unele cazuri." (Snow, 1995)[29]

Sinceră să fiu, cât de important este IQ-ul copilului tău pentru tine (dacă ai un copil)? Nu-i aşa că ai fi încântat dacă ar trece de la dificultăţile şcolare la uşurinţa de a obţine note mai mari? Gândeşte-te ce ar însemna acest lucru pentru încrederea şi dezvoltarea lui, ca să nu mai vorbim despre educaţia ulterioară şi perspectiva carierei.

Studii suplimentare

Totuşi, Efectul Pygmalion nu este important doar în dezvoltarea copilului. Acesta a fost demonstrat într-o gamă largă de alte domenii, precum mersul la sala de sport, leadership/management, vânzări, producţie, industrie şi armată.[30]

Profesori

În primul rând, totuşi, reţine că Efectul Pygmalion în clasă nu este o stradă cu sens unic, întrucât rezultatele arată

Scanned with OKEN Scanner

că prezentarea profesorului a fost afectată de așteptările elevilor. Când se așteptau ca profesorul să fie rece, elevii l-au evaluat ca fiind mai tensionat și mai puțin competent. Când se așteptau ca profesorul să fie cald, acest lucru se reflecta în evaluările elevilor pentru prestația de la curs.[31] Mă întreb dacă zicala „Când elevul este pregătit, apare și profesorul", ar trebui schimbată în „Când elevul este pregătit, apare și profesorul *potrivit*". În anii mei de școală am avut cu siguranță experiențe în care un profesor, adesea profesorul suplinitor, era incapabil să controleze clasa. Elevii credeau că este un om slab, așa că profesorul a devenit astfel. Iar în timpul facultății, poate că acel profesor extrem de plictisitor care îi adormea pe toți reacționa prost la privirea noastră inexpresivă. Deși ne putem întreba cât de *mult* am fost în stare să influențăm performanța profesorului, nu există nicio îndoială că am făcut-o, cel puțin într-o anumită măsură.

Locul de muncă

În 1961, Alfred Oberlander, manager la o companie de asigurări de viață din Rockaway, a văzut că noii agenți de asigurări aveau performanțe mai bune când erau plasați în agențiile de top. El și-a grupat apoi agenții superiori într-o singură unitate și i-a provocat să producă 2/3 din volumul de prime realizat de întreaga agenție în anul precedent. Grație eforturilor acestui supergrup, agenția a înregistrat o creștere generală cu 40%.[32] Se pare că apartenența la un supergrup bine cunoscut i-a inspirat pe toți cei din acel grup să ajungă la performanțe mult mai înalte.

Domeniul militar

În 1982, Dov Eden (Universitatea din Tel Aviv) și Abraham Shani (California Polytechnic State University) au conceput un experiment pentru a reproduce Studiul

Scanned with OKEN Scanner

Pygmalion în clasă, dar de data aceasta folosind cadeți pentru un curs de comandă de luptă în cadrul Forțelor de Apărare Israeliene. Au fost implicați 105 cursanți și 4 ofițeri instructori cu experiență. Ofițerilor li s-a spus că au fost compilate date pentru fiecare cursant, inclusiv rezultatele testelor psihologice, evaluările sociometrice, notele obținute la cursurile anterioare și evaluările comandanților anteriori. Pe baza acestor informații, a fost evaluat potențialul de comandă (PC) pentru fiecare soldat; aceștia au fost clasificați cu potențial ridicat, normal și necunoscut. Ofițerilor li s-a spus că această clasificare era corectă în 95% dintre cazuri. Instructorii au primit lista cursanților lor și li s-a solicitat să le afle numele și scorurile PC înainte de sosirea soldaților. La sfârșitul cursului, soldații au trecut prin 4 teste, dintre care 3 au fost cu alegere multiplă, iar al patrulea a fost evaluat de un examinator imparțial de la cartierul general al corpului de armată. Examinatorul nu știa nimic despre experiment. Rezultatele au arătat că soldații care fuseseră evaluați cu potențial de comandă ridicat au obținut scoruri cu aproximativ 15% mai mari decât cei evaluați cu potențial normal. Grupul cu potențial necunoscut a obținut un scor aproximativ la jumătatea distanței dintre celelalte două grupuri.[33]

Producție

În 1971, Albert S. King (Northern Illinois University) a reprodus Studiul Pygmalion în industria prelucrătoare. El a desemnat 4 sudori, 5 presori și 5 mecanici drept personal cu aptitudini ridicate. Instructorii se așteptau la performanțe superioare din partea lor. La sfârșitul studiului, aceste persoane au obținut scoruri mai mari la teste, evaluări mai bune din partea supervizorului și colegilor, timpi de învățare mai scurți și au avut rate de abandon mai mici. Studiul a demonstrat încă o dată Efectul Pygmalion.[34]

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Cursa spațială

Unul dintre cele mai inspiratoare exemple ale Efectului Pygmalion este cel al președintelui John F. Kennedy. La acea vreme, mulți erau îngrijorați de faptul că America rămâne în urmă în cursa spațială. În 1961, președintele Kennedy și-a declarat convingerea fermă că America va reuși în acel deceniu să trimită un om pe Lună și să-l readucă în siguranță pe Pământ. Astfel, i-a mobilizat pe cei mai buni oameni de știință, ingineri, manageri și alți lucrători pentru a transforma acest lucru în realitate, sporind în același timp sprijinul națiunii pentru efortul extrem de antrenant.[35]

Atenționări

Se pare că, în mod repetat, acest tip de studii demonstrează evident necesitatea unui leadership de calitate, indiferent de domeniul de activitate sau de studiu. Într-un alt studiu, vânzătorii cu scoruri medii la testele de aptitudini în vânzări aveau de aproape 5 ori mai multe șanse de a reuși sub manageri cu performanțe bune decât sub manageri cu performanțe slabe. Cei cu scoruri ridicate la teste aveau de 2 ori mai multe șanse de a reuși sub manageri cu performanțe bune.[36] Totuși, oricât de interesante par aceste tipuri de rezultate, câteva aspecte ar trebui să ne preocupe și să ne determine să fim precauți.

Realist

În primul rând, pentru ca Efectul Pygmalion să funcționeze, rezultatele dorite de lideri trebuie să fie posibile. În cazul elevilor de școală primară, ar fi considerată ridicolă încrederea în capacitatea lor de a scrie lucrări de nivel universitar până la sfârșitul anului. Cheia aici este de a găsi echilibrul corect – punctul în care elevii sau lucrătorii trag de ei și totuși

Scanned with OKEN Scanner

își ating obiectivele. Dacă obiectivele stabilite sunt efectiv prea înalte și irealizabile, acest lucru îi poate determina pe oameni să renunțe la încercări și, ulterior, să aibă performanțe de nivel inferior. Așteptările nerealiste duc la rate ridicate de abandon, fie voluntar, fie involuntar.[37]

Înainte să își rostească discursul celebru din 1961, președintele Kennedy stabilise deja disponibilitatea resurselor, tehnologiei și talentelor necesare pentru îndeplinirea obiectivului înalt de a trimite un om pe Lună și de a-l aduce înapoi în siguranță. Nu trebuia decât să le transmită americanilor că are încredere în ei (și să asigure finanțarea, ceea ce i-a întărit convingerea). Prin cuvintele sale, președintele Kennedy a inspirat întreaga națiune să creadă în capacitatea ei, iar în 1969 Neil Armstrong a devenit primul om care a pășit pe Lună, când a rostit celebra afirmație: „Un pas mic pentru om, un salt uriaș pentru omenire."

Burnout

Stabilirea constantă a unor obiective înalte pentru subordonați creează problema burnoutului.[38] Este posibil ca oamenii să fie atât de inspirați să ajungă mai sus, încât nivelul de stres să ducă la scăderea productivității și a realizărilor. Pentru ca Efectul Pygmalion să fie cu adevărat eficient în creșterea standardelor și performanței, este necesar ca așteptările să fie realiste și echilibrate. Totodată, este important ca recompensele pentru a ajunge mai sus să corespundă efortului în aceeași măsură în care corespund performanței.[39]

Golem

Trebuie să ne amintim că există două fețe ale monedei. Astfel, astăzi nu mai există nicio îndoială că, atunci când persoana cu autoritate crede că subordonatul său va avea succes, este probabil ca acesta să aibă un nivel mai ridicat de

performanță. Din păcate, și opusul este valabil: când figura de autoritate nu crede că ucenicul sau studentul este capabil de performanțe înalte, exact asta se întâmplă. Acesta este cunoscut sub numele de Efectul Golem. (În 1982, Babad, Inbar și Rosenthal au împrumutat acest termen din folclorul evreiesc[40], unde Golem este o figură de lut adusă la viață. Creat inițial ca să apere comunitatea evreiască de atacurile antisemite, acesta a devenit atât de violent și de înfricoșător, încât a trebuit să fie distrus.[41])

În studiul Rockaway menționat anterior, în timp ce grupul superior a fost responsabil pentru creșterea de 40% pentru întreaga agenție, productivitatea grupului slab a scăzut, iar fluctuația în rândul membrilor acestuia a crescut. Prin împărțirea agenților în 3 grupuri și definirea unui grup ca fiind slab, slăbiciunile lor au devenit exagerate, iar aceștia au produs sub capacitatea lor.[42]

Credințele figurii de autoritate sunt atât de semnificative, încât, în unele studii, opiniile ei personale profund înrădăcinate au dus la eșecul studiului privind Efectul Pygmalion. Într-un alt test, un manager și-a împărțit subordonații în 3 grupuri, de nivel superior, mediu și scăzut. Totuși, el nu credea în această categorisire, afirmând că toți oamenii săi erau fie de nivel mediu, fie incompetenți. Ca atare, testul său a eșuat.[43] Performanța îmbunătățită nu are loc dacă așteptările pozitive nu sunt comunicate, fie din cauza stilului managerului, fie din cauza credințelor acestuia.

Un alt lucru pe care îl cunoști probabil este că așteptările negative sunt comunicate mai frecvent sau sunt pur și simplu mai puternice decât așteptările pozitive. Vom discuta mai mult despre acest aspect mai târziu, dar, deocamdată, află că feedbackul negativ prevalează aproape întotdeauna asupra feedbackului pozitiv.

Scanned with OKEN Scanner

Minciuni necesare sau...?

Aşadar, ce înseamnă toate acestea? Am avea toţi performanţe mai bune dacă figurile de autoritate s-ar preface măcar că au încredere în capacităţile noastre? Îi putem determina pe subordonaţii, elevii, copiii, angajaţii noştri etc. să aibă performanţe mai bune doar când ne prefacem că noi credem în capacităţile lor?

În cadrul studiului iniţial Pygmalion, s-au făcut eforturi mari pentru a-i convinge pe profesori că testul susţinut de copii prezice probabilitatea lor de a se dezvolta din punct de vedere şcolar. În loc să li se spună profesorilor că testele oferite copiilor erau Testele de Capacitate Generală, li s-a spus că era vorba de Testul Harvard de Abilităţi Cauzate. Acesta este un nume care sună mult mai impresionant şi elimina orice posibilă familiaritate a profesorilor cu testul. Profesorilor li s-a spus şi faptul că Fundaţia Naţională de Ştiinţă susţine acest test, ceea ce, deşi era adevărat, a conferit totuşi mai mult prestigiu rezultatelor.[44] De ce era minciuna atât de importantă? Oare nu li se putea cere profesorilor să se prefacă pur şi simplu cu anumiţi elevi? Se pare că nu.

Cheia aici este că figura de autoritate trebuie să creadă *cu adevărat* acest lucru – nu se poate *preface*. La fel cum câinii antrenaţi să adulmece explozibili au reacţionat la semnale pe care stăpânii lor nu intenţionau să le transmită, iar Clever Hans a sesizat semnale chiar şi atunci când Oskar Pfungst încerca să le mascheze, şi noi comunicăm o cantitate mare de informaţii prin semnale de care în general nu suntem conştienţi. Observ acest lucru la câinii noştri. Indiferent cât de mult mă străduiesc să maschez acest lucru, ei ştiu întotdeauna când sunt pe cale să îi las liberi, să le ofer o recompensă sau orice altceva le place. Chiar dacă le spun

Scanned with OKEN Scanner

să stea și să aștepte la celălalt capăt al camerei, am mâna pe clanță sau mă uit în jur fără țintă fredonând ceva, cu o fracțiune de secundă înainte să încep să întorc clanța ei sunt acolo, la picioarele mele, concurând între ei care să iasă primul.

Potrivit lui Paul Ekman, expert în emoții și expresii faciale inclus de 6 ori pe lista celor mai influenți 100 de oameni conform revistei *Time*, ne comunicăm speranțele prin măsura în care ne arătăm atenția; privirea fixă și sprâncenele ridicate arată atenție, în timp ce privirea rătăcitoare și expresia plictisită arată contrariul.[45] Rosenthal a sugerat că profesorii și-au comunicat așteptările mai mari prin:

- comportament cald, prietenos
- acordarea atenției sporite elevilor
- apelarea mai frecventă la elevi pentru răspunsuri
- oferirea unui feedback mai eficient

Christine Rubie-Davies, cercetătoare în domeniul educației, a folosit înregistrări video ca să le arate instructorilor unele dintre modalitățile prin care aceștia comunicau cu studenții lor prin intermediul manierelor – încruntarea sau clătinatul din cap comunică multe. Robert Pianta (University of Virginia) a procedat la fel ca să evidențieze tresăririle, ridicările din umeri și încruntările de care instructorii nu erau conștienți.[46] Rezultatele arată că, indiferent cât de mult ne străduim, adevăratele noastre credințe vor găsi o modalitate de a fi exprimate.

Ce înseamnă toate acestea?

Probabil te întrebi de ce petrec atât de mult timp discutând o chestiune care pare să nu depindă de noi. Știința arată limpede că ne descurcăm mai bine când figura de autoritate

Scanned with OKEN Scanner

crede în noi. Dar oare asta nu are sens oricum? Majoritatea oamenilor s-au poticnit în îndeplinirea unei sarcini când erau supravegheaţi de cineva considerat critic la adresa lor. (Da, unii oameni lucrează mai intens când sunt hotărâţi să îi arate criticului că nu are dreptate, dar acest lucru necesită mult mai mult efort şi poate fi în continuare ineficient.) Totodată, am muncit mai mult ca să mulţumim pe cineva care a crezut în noi ori să-i dovedim că este justificată încrederea în noi şi în capacitatea noastră. Într-un fel sau altul, toţi am experimentat Efectul Pygmalion. O mai bună înţelegere a amplorii acestui efect ar trebui să ne determine să ne gândim cu mai multă atenţie la modul în care interacţionăm cu ceilalţi – să-i zâmbeşti cuiva este mult mai valoros decât să te încrunţi, iar încurajarea îi va permite să se descurce mai bine.

Dar cum se leagă toate acestea de modul în care ne putem îmbunătăţi *propria* viaţă? Nu suntem responsabili de ceea ce cred alţii despre noi sau de modul în care ne tratează. Înseamnă aceasta că succesele şi eşecurile noastre depind de capriciile şi fanteziile altor oameni? Suntem doar nişte mingi de ping-pong care sar între două palete fără să controleze nimic? Răspunsul este găsit în domeniile în care studiile privind Efectul Pygmalion au eşuat.

Unde eşuează Pygmalion

În studiul iniţial Pygmalion în clasă s-au observat efecte evidente în clasele I şi a II-a, care au scăzut până la un rezultat negativ pentru clasa a VI-a. Printre explicaţiile posibile se numără ideea că, probabil, copiii mai mici sunt mai sensibili la diferitele modalităţi în care profesorii interacţionează cu ei.[47] Pentru micuţii care abia au început şcoala, întreaga experienţă poate fi foarte înfricoşătoare. Este logic ca acei copii care sunt încurajaţi şi sprijiniţi mai mult

Scanned with OKEN Scanner

să se dezvolte mai bine. Totodată, ei nu au deja preconcepții cu privire la abilitățile lor în raport cu ceilalți elevi din clasă. Nu au nevoie să se îndoiască de validitatea așteptărilor profesorului cu privire la progresul lor și nu au nici dorința de a dovedi că profesorul are dreptate. Sentimentul lor de siguranță provine chiar din a o mulțumi pe figura de autoritate aflată la conducere. Acest lucru nu este valabil pentru copiii mai mari, întrucât aceştia au propriile idei despre ceea ce sunt capabili să facă, pe baza experiențelor anterioare.

Acelaşi efect este observat la locul de muncă, unde așteptările managerilor au avut cel mai mare efect asupra agenților tineri. Pe măsură ce lucrătorii au dobândit propriul palmares, era mai puțin probabil să fie influențați de așteptările managerului.[48] Rezistența la Efectul Pygmalion este, așadar, constatată când subiecții au deja așteptări bine cristalizate.[49]

Genul

Pentru a examina profețiile care se împlinesc de la sine în ceea ce privește genul, Dvir, Eden și Banjo au efectuat un studiu cu cadeți din cadrul Forțelor de Apărare Israeliene. Încă o dată, ei au încercat să vadă dacă performanța acestora este influențată de așteptările ofițerului lor instructor. În primul studiu, ei au folosit cadeți de sex feminin conduși de o femeie. Chiar dacă cercetătorii au reușit să crească așteptările instructorilor, acest lucru nu a dus la creșterea performanțelor cursantelor. A urmat un al doilea experiment, de data aceasta folosind grupuri separate pe sexe. Efectul Pygmalion a fost observat în grupul de bărbați condus de un bărbat și în grupul de femei condus de un bărbat, dar nu și în grupul de femei condus de o femeie. Autorii au concluzionat că Efectul Pygmalion poate fi produs în rândul femeilor, dar probabil nu de către femei; dar este oare corect?

Scanned with OKEN Scanner

În Studiul Pygmalion în clasă efectele au fost observate în cazul profesorilor de sex feminin. Este oare posibil ca adulții să aibă prejudecăți față de femeile lider și, astfel, opiniile lor să fie luate în considerare cu rezerve? Ar fi o situație tristă dacă femeile însele nu i-ar acorda liderului lor femeie același respect pe care l-ar acorda unui lider bărbat. Are oare legătură cu rolul de susținere jucat de femei în general în stilul lor parental? Să fie oare posibil ca, măcar în general, mama să ne susțină întotdeauna, astfel încât opinia ei să nu fie valabilă? Cu siguranță, trebuie efectuate mai multe studii înainte de a trage o concluzie. Este necesar un studiu cu un grup de bărbați condus de o femeie – în mod interesant, acest aspect nu a fost inclus în studiu.

Reține că lucrarea care a stat la baza acestor studii a fost publicată în 1995. În ultimii 10 ani, cel puțin, lumea occidentală a făcut pași uriași în ceea ce privește egalitatea de gen. Dacă același studiu ar fi efectuat astăzi, oare s-ar mai obține aceleași rezultate? Este o întrebare interesantă care nu a primit răspuns încă. Totuși, pentru scopurile noastre aici, este important să remarcăm realitatea rezistenței la Efectul Pygmalion.[50]

Galateea

Totuși, pentru a găsi cel mai interesant rezultat al studiilor Pygmalion trebuie să revenim la seria de studii efectuate în cadrul companiei de asigurări de viață Rockaway. Gruparea celor mai buni vânzători sub conducerea celui mai bun manager a crescut productivitatea întregului birou cu 40%, demonstrând un Efect Pygmalion puternic. Gruparea celor mai slabi vânzători sub conducerea celui mai slab manager a dus la reducerea productivității și la o rată ridicată de uzură, demonstrând Efectul Golem. Dar rezultatul celui de-al treilea grup a fost neașteptat.

Scanned with OKEN Scanner

Acest grup era format din vânzători medii și un manager mediu, femeie, de la care se așteptau performanțe medii, dar acest lucru nu s-a întâmplat. Se pare că managera a refuzat să creadă că este mai puțin capabilă decât managerul din grupul de top sau că oamenii săi au o capacitate mai mică decât agenții din grupul de top. Credința ei a fost atât de puternică, încât a reușit să își stimuleze grupul să încerce să depășească grupul fruntaș. Ca urmare, acest grup și-a crescut productivitatea cu un procent mai mare decât grupul de vânzări superior, deși nu a atins un volum financiar ridicat.[51]

Acest lucru este cunoscut sub numele de Efectul Galateea, ideea că performanța pozitivă a unei persoane este cauzată de încrederea în sine, spre deosebire de Efectul Pygmalion, care se bazează pe încrederea unui superior (șef, profesor, părinte etc.). În cazul Efectului Galateea, încrederea persoanei în sine și în capacitatea sa depășește efectele convingerilor altora. (În mitologia greacă, Galateea este numele unei statui atât de frumoase, încât sculptorul ei s-a îndrăgostit de ea. El a crezut în ea și a iubit-o atât de mult, încât a adus-o la viață cu ajutorul zeiței Afrodita.)

Dov Eden (Universitatea din Tel Aviv) și Gadi Ravid (Colegiul Academic Netanya, Israel) au efectuat un alt studiu pentru a vedea dacă sunt în măsură să creeze Efectul Galateea. Designul studiului a fost similar celui utilizat cu cadeții studiului de luptă, dar de data aceasta:

- instructorilor li s-a spus că 25% dintre cursanți dețin potențial ridicat,
- 25% dintre cursanți au fost desemnați cu potențial normal – și au servit astfel drept grup de control pentru grupul cu potențial ridicat,
- 50% au fost desemnați cu potențial necunoscut din cauza informațiilor incomplete.

Scanned with OKEN Scanner

Acest ultim grup a fost apoi împărțit în două condiții de așteptări din partea cursanților – Galateea și Galateea Control. La începutul cursului, toți membrii acestui grup au fost supuși unui interviu personal de 5 minute de către un psiholog militar. După ce a pus câteva întrebări elementare, psihologul a încheiat interviul cu subiecții Galateea cu următoarea afirmație: „În încheiere, am vrut să îți spun că, în lumina datelor adunate despre cursanți cu ajutorul unității de psihologie militară, ai un potențial ridicat de succes." Cadeții din grupul Galateea Control au primit același interviu, cu excepția faptului că acesta s-a încheiat cu: „Ai un potențial mediu de succes."

Așa cum era de așteptat, subiecții din grupul cu condiția Pygmalion au arătat un nivel tot mai ridicat al așteptărilor de sine pe baza modului în care au fost tratați de instructori. Totuși, subiecții din grupul Galateea au prezentat și creșterea substanțială a nivelului așteptărilor de sine. Acestea proveneau doar din partea lor, întrucât instructorilor li se spusese că nu sunt clasificabili și, ca atare, aceștia nu aveau așteptări de la ei. Analiza scorurilor la sfârșitul studiului a arătat că grupul Pygmalion a înregistrat o creștere de 12 puncte, iar grupul Galateea a înregistrat o creștere de 18 puncte – ambele semnificative în comparație cu grupurile de control, dar nu semnificativ diferite între ele.[52] Acest lucru indică faptul că Efectul Galateea și Efectul Pygmalion au condus la rezultate foarte similare.

Potențial și provocări

Efectul Galateea se dovedește a fi pivotul oricărui program de dezvoltare personală. Din 1985, acesta a fost punctul central al activității pe care o desfășurăm la Progressive Awareness: cum să consolidăm încrederea în sine și să eliminăm astfel strategiile de autosabotare care ne limitează.

Scanned with OKEN Scanner

Atât de multe lucruri în viață sunt în afara controlului, dar activarea Efectului Galateea este momentul în care preiei controlul ferm asupra vieții tale și începi să creezi succesul. Nu ai cum să devii vreodată cea mai bună versiune a ta până când nu crezi cu adevărat în tine. Indiferent de obiectivele și visurile tale sau de hotărârea și voința implicate în atingerea lor, dacă nu crezi că *poți* să ai succes, nu vei încerca niciodată din răsputeri să ajungi acolo. Iar când nu reușești să dai tot ce ai mai bun în tine, vei găsi o modalitate de a te justifica.

Lecția de ciclism

Acum câțiva ani, Eldon și cu mine am decis să ne alăturăm fiilor noștri în una dintre activitățile lor preferate în aer liber: mersul pe bicicletă. Când mezinul nostru era încă foarte mic, mersul pe bicicletă nu era o problemă pentru mine, deoarece stăteam în spate ca să îi țin companie și să-l încurajez să meargă mai departe. Totuși, băieții se transformă repede în bărbați și, aparent peste noapte, el a trecut de la a-mi cere să-i car rucsacul după școală la a face cu ușurință flotări și tracțiuni. În scurt timp, cei 3 bărbați ai mei mă lăsau în praful din urma bicicletei – pur și simplu nu reușeam să țin pasul. De dragul stimei de sine, îmi aminteam frecvent că „Eldon folosește bicicleta de gimnastică toată iarna, așa că îi este ușor să meargă cu bicicleta“ și „Bărbații sunt în mod natural mai puternici decât femeile“, dar asta nu mă făcea să mă simt mai bine. În timp, mi-am îmbunătățit mersul pe bicicletă, dar, oricât de mult mă străduiam, tot mă lăsau în urmă oricând doreau. Și uneori alegeau să facă exact asta – râzând tot drumul!

Ne plăcea să mergem pe un traseu aproape de casa noastră. Ei se bucurau să vadă cât de repede erau în stare să meargă pe panta abruptă de coborâre, dar apoi trebuia să ne confruntăm cu panta de urcare. Știam că este foarte puțin probabil să reușesc vreodată și, invariabil, coboram de pe

Scanned with OKEN Scanner

bicicletă când eram aproape la o treime pe deal – cam atunci când panta de urcare mai creştea un pic şi simţeam acea mică rezistenţă sporită. Ştiam că nu mă străduiesc întrucât nu îmi pierdusem niciodată răsuflarea când renunţam; dar, indiferent cât de mult îmi spuneam că mă voi descurca mai bine, mă opream întotdeauna cam în acelaşi punct, deoarece o parte din mine ştia că nu voi reuşi.

Perseverenţă reală

Într-un an, în loc ca tata să aranjeze bicicletele ca de obicei, fiul nostru cel mare a întrebat dacă putem să le ducem la magazinul de biciclete ca să fie reparate profesional. Când am ridicat bicicletele, tehnicianul din magazin m-a informat că mersesem cu frânele parţial activate şi că ar trebui să îmi fie mult mai uşor acum. Cu siguranţă că da! Încă era greu să ţin pasul, dar acum eram în stare să o fac. Nu ai idee cât de bine m-am simţit. Nu ştiu dacă toate bicicletele mele anterioare erau defecte în vreun fel sau dacă pur şi simplu căpătasem putere şi rezistenţă cu mersul de până atunci, dar acum nu mai eram firava care credeam că sunt. (Trebuie să recunosc şi faptul că sugestia a jucat probabil un rol definitoriu în noul meu succes.)

Apoi am ajuns la dealul care mă învingea de ani. Ce crezi că am făcut? Ei bine, acum ştiam că sunt puternică şi capabilă, că bicicleta mea este în cea mai bună stare şi îmi doream foarte mult să reuşesc. Am coborât dealul rapid şi apoi am urcat dealul şi mai rapid. Am ajuns la borna de o treime, unde renunţasem întotdeauna înainte, dar mai aveam multă putere în plămâni şi picioarele mi se simţeau bine. La marcajul de două treimi, unde înclinaţia devenea mai mare, pedalatul a devenit extrem de dificil – dar am continuat. Mergeam incredibil de încet, dar încă eram pe bicicletă şi făceam progrese. Un imbold după altul până când, iată, am

Scanned with OKEN Scanner

ajuns în vârf, unde m-am relaxat puțin, mi-am tras sufletul și mi-am odihnit picioarele obosite.

Ce ești în stare să realizezi?

Puterea încrederii în sine, într-adevăr. Când am crezut că voi eșua, pur și simplu am renunțat mai devreme. Nu îmi dădeam toată silința. Știam că voi eșua, așa că nici măcar nu încercam. Dar când am știut că pot să reușesc, am dat tot ce am avut mai bun. Am muncit atât de mult, încât fiecare fibră a ființei mele mă durea de efort – și am reușit. Dar ce aș fi realizat înainte ca bicicleta mea să fie pusă la punct dacă aș fi *crezut* că am o șansă de a reuși? Cu siguranță aș fi muncit mai mult și aș fi mers mai departe. În acest caz, puteam oricând să parcurg prima treime a dealului, a doua treime ar fi devenit posibilă grație reparării frânelor, dar ultima treime a fost efort pur. Am pedalat cu voință pură întrucât știam că este posibil – știam că o pot face. Acest lucru a însemnat că a crede în mine mi-a oferit capacitatea de a realiza cu 33% mai mult.

Ce poți să realizezi dacă ai avea cu 33% mai mult succes în ceea ce încerci să obții? Ai ține mai ușor dieta? Ți-ai găsi curajul să soliciți promovarea la locul de muncă? Ai studia un pic mai mult pentru examen... și l-ai promova? Ți-ai găsi partenerul potrivit sau ți-ai îmbunătăți relația personală? Și, precum în cazul Efectului Galateea, ai deveni imun la oamenii cu autoritate care nu cred în tine?

Biasul de negativitate

Din păcate, toți avem diverse convingeri negative. Conform lucrării lui Roy F. Baumeister (în prezent la Universitatea Queensland, în Australia), evenimentele negative sunt mai puternice decât cele pozitive, indiferent dacă este vorba

Scanned with OKEN Scanner

despre situații cotidiene sau evenimente majore.[53] Informațiile negative sunt prelucrate mai temeinic decât cele pozitive, ceea ce înseamnă că feedbackul negativ și comentariile negative au putere de aderență mai mare. Chiar dacă primim multe comentarii pozitive, comentariile și reacțiile negative au influență mai mare. Puterea negativului asupra pozitivului este atât de semnificativă, încât psihologii o numesc „biasul de negativitate", ceea ce înseamnă că ne gândim la singurul comentariu negativ din evaluarea muncii noastre și aproape nu ținem cont de celelalte comentarii pozitive. Credințele negative au putere de rezistență și provin din diverse surse. Poate fi un comentariu de la un prieten care ți-a spus că ești „varză" la fotbal și că nu ar trebui să încerci. Poate că o persoană dragă ți-a spus să nu-ți faci griji cu privire la greutatea ta, deoarece pierderea în greutate după 40 de ani este oricum imposibilă. Sursele acestor convingeri negative și autosabotante sunt pretutindeni și nu ne putem preface că nu există. Multe dintre aceste credințe negative provin din copilărie – comentarii de la părinți, profesori, prieteni etc. – și dețin o influență puternică asupra noastră.

Precum în cazul Efectului Pygmalion, în care figura de autoritate (profesor, șef etc.) trebuia să *creadă cu adevărat* că are de-a face cu o persoană cu potențial ridicat, Efectul Galateea ne cere să *credem cu adevărat* în noi înșine. Cum să facem acest lucru când biasul de negativitate este atât de puternic? Simplul fapt de a ne spune că suntem buni, capabili, de succes etc. nu va opri exprimarea acelei voci sau credințe interioare care afirmă „Nu, nu sunt astfel!". Răspunsurile se găsesc în schimbarea programării negative aflate adânc în mintea subconștientă, iar în curând vom analiza cum să facem acest lucru. Dar, mai întâi, să privim unele dintre celelalte efecte ale credințelor negative.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Informații nonverbale sunt dezvăluite chiar dacă încercăm să le ascundem. Toți suntem în stare să detectăm indicii microscopice, precum o fac animalele de companie, iar aceste informații ne influențează alegerile și comportamentul. Faptul că acționăm în conformitate cu credințele noastre, în mod conștient sau subconștient, ne influențează direct experiențele de viață.

Efectul Pygmalion unește aceste două elemente, astfel încât elevii percep indicii subtile din partea profesorilor și, chiar și subconștient, lucrează pentru a îndeplini credința. Acest lucru este benefic când asemenea indicii microscopice transmit încredere în abilitățile elevului, dar creează o problemă (Efectul Golem) când credința comunicată este una de eșec așteptat. Este valabil și în multe alte relații de tipul subordonat/superior, precum angajat/patron, discipol/lider etc.

Efectul Pygmalion este limitat deoarece obiectivele dorite trebuie să fie realizabile și realiste. Dacă obiectivele stabilite sunt prea înalte, persoana poate să renunțe. Atingerea constantă a unor obiective prea înalte provoacă epuizare și, din nou, o poate determina pe acea persoană să renunțe.

Indiciile microscopice, însă, nu pot fi falsificate. Pentru ca Efectul Pygmalion să funcționeze, superiorul trebuie să *creadă cu adevărat* în abilitățile subalternului, la fel cum subalternul trebuie să creadă în judecata superiorului.

Așadar, suntem influențați de ceea ce cred alții despre noi. Uneori, credințele altora constituie piatra de temelie pentru realizările noastre mai înalte, dar, alteori, aceste credințe pun un plafon asupra a ceea ce suntem

în stare să realizăm, pe baza unor idei care este posibil să nu fie nici măcar adevărate. Cel mai puternic mod de a face față tuturor acestor lucruri este să creezi în tine Efectul Galateea: să găsești modalități de a crea încrederea interioară în sine atât de puternică, încât să neutralizeze aportul extern. Acest lucru este provocator când luăm în considerare puterea negativității și modul în care aceasta se depune în subconștientul nostru – dar este posibil. În capitolele următoare vom analiza modalități de a ne schimba programarea subconștientă, atât direct, cât și indirect, ca să minimizăm negativitatea și să maximizăm pozitivitatea.

Exercițiu

Gândește-te la viața ta și la figurile de autoritate (profesori, șefi, lideri etc.) pe care le-ai întâlnit. Gândește-te la situațiile în care te-ai descurcat cel mai bine și încearcă să determini caracteristicile figurii de autoritate care ți-a sprijinit succesul. Nu uita să notezi acest lucru în jurnal. Notează și unele dintre comentariile pozitive pe care le-ai primit și care au avut impact deosebit.

Indiferent de poziția influentă pe care o ocupi (șef, manager, părinte etc.), caută locurile în care cei care te urmează își arată cele mai tari puncte forte. Cu cât te axezi mai mult pe aspectele pozitive ale celor pe care îi conduci, cu atât mai ușor vei scoate la iveală ce este mai bun din ei. Scrie câteva dintre acestea în jurnal și planifică modul în care vei încerca să scoți ce este mai bun din cei de lângă tine.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

10

Coeficientul de pozitivitate

„Singura persoană care mă poate trage în jos sunt eu, iar eu nu-mi mai dau voie să mă trag în jos."

C. Joybell C.

„Privește partea bună a lucrurilor" este un sfat pe care toți l-am primit cândva în viață. Majoritatea au fost cu siguranță educați să creadă că gândirea pozitivă este un fel de cheie magică a succesului și fericirii. Dar această credință nu este atât de adânc înrădăcinată pe cât credem. Am văzut filme în care ni se prezintă un profesor/expert în dezvoltare personală care predică „Doar crede" unui public entuziast. Dar majoritatea acestor filme sfârșesc prin a ne arăta superficialitatea învățăturilor și ipocrizia profesorului. În viața reală, atitudinea superpozitivă este adesea ridiculizată întrucât este ireală, neautentică sau pur și simplu enervantă. Cât adevăr există în puterea gândirii pozitive?

Disperare și neputință

Un aspect al spectrului negativitate/pozitivitate se referă la disperare și neputință, spre deosebire de speranță și

putere personală. Disperarea înseamnă lipsă de speranță, de optimism și pasiune. Persoanele care se simt disperate nu se așteaptă, în general, la îmbunătățiri viitoare sau la succes – nu văd niciun rost să încerce, deoarece nu există nicio șansă de reușită. Disperarea este o componentă de bază a depresiei.[1]

Iată două experimente care evidențiază importanța efectelor negative ale disperării și neputinței extreme. Din păcate, ambele seturi de studii au implicat maltratarea animalelor, iar relatările sunt destul de dureroase. Te rugăm să îți amintești că atât eu, cât și Eldon suntem susținători înfocați ai drepturilor animalelor. Acestea fiind spuse, în timp ce dorința noastră puternică este să punem capăt abuzurilor viitoare, ignorarea învățămintelor din studiile anterioare nu contribuie cu nimic la promovarea cauzei. Ca atare, te rugăm nu echivalezi discutarea rezultatelor acestor studii cu un minimum de aprobare pentru efectuarea lor.

Șobolani înecați

Într-o lucrare din anii 1950, psihobiologul Curt Richter (Universitatea Johns Hopkins) discută despre un articol al lui Walter Cannon în care sunt descrise diverse cazuri de moarte subită/neașteptată la oameni. Acestea aveau drept cauză practici voodoo sau reacția extremă declanșată de încălcarea unui tabu – tipuri de situații în care moartea este cauzată de *credința absolută* în puterea unei surse exterioare de a provoca moartea. Cannon credea că decesele fuseseră cauzate de revărsarea continuă de adrenalină. Richter a oferit o explicație diferită, bazată pe studiile sale cu șobolani, în care decesele au survenit ca urmare a eliminării totale a speranței.

În cadrul experimentului său, Richter a plasat șobolani (câte unul pe rând) într-un borcan cu apă și a cronometrat cât timp vor înota înainte să renunțe și să se înece. Deși este posibil să fi auzit despre acest studiu asupra șobolanilor,

Scanned with OKEN Scanner

ceva îngrozitor se întâmplă când vedem măsura în care Richter s-a asigurat că şobolanii nu au nicio şansă de scăpare. El a folosit „rezervoare special concepute – cilindri de sticlă cu adâncimea de 90 cm, aflaţi în interiorul unor borcane de sticlă cu diametrul de 20 cm şi adâncimea de 80 cm. Un jet de apă de orice temperatură dorită care pătrundea în centrul fiecărui cilindru le împiedica pe animale să plutească, în timp ce gulerul cilindrului în sine împiedica evadarea“[2].

În prima rundă de experimente, Richter a luat 12 şobolani domesticiţi, le-a tăiat mustăţile şi i-a pus, unul câte unul, în borcane cu apă. Primii 3 şobolani au murit în doar câteva minute, dar ceilalţi 9 şobolani au înotat timp de 40–60 de ore. (Nu a fost oferită nicio explicaţie reală a motivului pentru care primii 3 şobolani au murit atât de repede.) Richter a luat apoi 34 de şobolani sălbatici, le-a tăiat mustăţile şi i-a supus aceluiaşi experiment. S-a teoretizat că aceşti şobolani vor lupta şi mai mult pentru supravieţuire, deoarece erau „în mod caracteristic fioroşi, agresivi şi suspicioşi, mereu în alertă pentru orice cale de scăpare şi reacţionând foarte puternic la orice formă de constrângere în captivitate“. Însă toate cele 34 de exemplare au murit la 1–15 minute după cufundare. Richter a examinat mai mulţi factori în măsură să explice acest lucru, inclusiv faptul că tăierea mustăţilor şobolanilor a distrus „probabil cel mai important mijloc de contact al acestora cu lumea exterioară“[3]. Acest lucru putea fi atât de deranjant pentru şobolanii sălbatici încât să le provoace moartea.

Richter a modificat ulterior experimentul: i-a cufundat din nou pe şobolani, dar de data aceasta i-a *salvat* în ultimul moment, i-a ţinut puţin şi i-a introdus iarăşi în apă. Aceşti şobolani condiţionaţi au reuşit apoi să înoate la fel de mult ca şobolanii domesticiţi sau chiar mai mult. Richter a atribuit acest lucru „eliminării disperării“ – şobolanii au învăţat că nu sunt atât de condamnaţi şi că este posibil să primească ajutor,

Scanned with OKEN Scanner

astfel că au continuat să înoate.[4] Cu puterea speranței, au fost capabili de fapte uimitoare.

(Recent, în 2019, au apărut dovezi că o variantă a experimentului lui Richter era încă efectuată pe șoareci, șobolani, gerbili, cobai și hamsteri. Testul de *disperare comportamentală*, cunoscut și ca „testul de înot forțat", este utilizat pentru a testa eficacitatea medicamentelor antidepresive. Totuși, chiar și în cazul Prozac, cel mai prescris dintre acestea, nu s-au obținut rezultate consecvente la *testul de înot forțat*.[5] Oroarea acestor experimente este amplificată când te gândești la discuția noastră anterioară despre placebo și depresie, în care s-a constatat că „82% din reacția la medicament a fost duplicat de placebo"[6].)

În timpul studiilor lui Richter, rezultatele EKG au arătat că șobolanii care au murit rapid au prezentat încetinirea ritmului cardiac, nu creșterea care ar fi avut loc în cazul în care Cannon ar fi avut dreptate când a atribuit decesele valului de adrenalină. Richter a constatat totodată că temperatura corpului a scăzut, iar respirația a încetinit. Când disperarea a fost eliminată, șobolanii și-au revenit cu viteză remarcabilă și nu au mai avut parte de aceleași efecte. Richter a continuat să sugereze că, odată eliberat de voodoo, individul uman își va reveni la fel de repede, deși cu doar câteva momente înainte ar fi fost foarte aproape de moarte. În plus, după ce a supraviețuit o dată, blestemul voodoo nu ar mai avea efect a doua oară. Într-adevăr, este vorba despre puterea speranței.

Acum, unii pot să aleagă să nu ia în considerare discuția noastră despre munca lui Richter, gândindu-se că nu cred în voodoo sau în astfel de lucruri și, așadar, informațiile nu li se aplică. Dar au apărut și alte cazuri de moarte subită, inexplicabilă:

- Cercetători din Danemarca și SUA au constatat că „moartea unui copil este asociată cu creșterea generală a mortalității din cauze naturale și nenaturale la

Scanned with OKEN Scanner

mame şi cu creşterea timpurie a mortalității din cauze nenaturale la tați"[7].

- Riscul de a muri în urma infarctului sau accidentului vascular cerebral creşte imediat după diagnosticarea cancerului.[8]
- Probabilitatea de infarct sau de accident vascular cerebral creşte în funcție de gravitatea diagnosticului de cancer – cu cât cancerul este mai grav, cu atât mai mare este şansa de a muri din cauza infarctului sau accidentului vascular cerebral.[9]

În plus, nu sunt neobişnuite relatările în care unul dintre soți a murit la scurt timp după decesul celuilalt. Moartea psihogenă, cunoscută şi sub numele de „sindromul renunțării", „le descrie pe acele persoane care reacționează la stres traumatic prin apatie extremă, renunță la speranță şi la dorința de a trăi şi mor, în ciuda lipsei cauzei organice evidente"[10].

Speranța nu este necesară doar în circumstanțe periculoase. Nu există nicio îndoială că speranța este importantă în toate domeniile vieții. Ea îți oferă puterea de a merge mai departe, de a încerca din nou, de a munci un pic mai mult. Cu speranță, ai încă o şansă de a reuşi, indiferent de obiectivul tău specific. Pe măsură ce speranța scade, se reduce şi calitatea vieții şi, după cum am văzut, pot să apară consecințe fatale.

Câini neputincioşi

Al doilea experiment pe animale pe care doresc să ți-l împărtăşesc a avut loc la sfârşitul anilor 1960, când Martin Seligman (University of Pennsylvania) a efectuat o serie de experimente care au demonstrat *neputința învățată*. Pentru prima fază a experimentului, s-au imobilizat 3 grupuri de câini într-un hamac, unde le-au fost administrate şocuri electrice. Primul grup a învățat că şocul electric va fi oprit

Scanned with OKEN Scanner

dacă apasă un panou cu nasul. În al doilea grup, doi câini au fost înhămați împreună. Unul învățase deja cum să oprească șocul și făcea exact acest lucru. Celălalt nu văzuse legătura și nu avea nicio idee cum să oprească șocul electric sau ce anume îl oprește. Pentru al doilea câine, oprirea șocului era aleatorie. Al treilea grup de câini nu a primit niciun șoc.

A doua zi, câinii au fost testați într-o cutie de tip navetă, în care jumătate din podea era conectată pentru a transmite șocuri. Între cele două jumătăți ale cutiei exista un mic separator, iar câinii scăpau de șoc pur și simplu sărind peste această barieră joasă. S-a constatat că, dintre câinii care învățaseră să oprească șocul și cei care nu fuseseră niciodată electrocutați, 90% au învățat cu ușurință cum să sară peste perete și să scape de șoc. Totuși, din grupul de câini care învățaseră că șocul era aleatoriu și că nu puteau să facă nimic în privința lui, 66% nu au încercat deloc să scape de șoc.[11] Pur și simplu s-au întins și au schelălăit. Din acest studiu, cercetătorii au decis că neputința este o caracteristică învățată. Deși la prima vedere studiul pare crud și inutil, potrivit lui Maier și Seligman această linie de experimentare deține implicații substanțiale în tratamentul depresiei.

În mod interesant, într-un studiu ulterior din 2016, Maier și Seligman au descoperit că procesul funcționează invers: reacția implicită neînvățată a creierului este cea de neputință, iar animalele învață controlul. Evenimentele aversive prelungite îl determină apoi pe animal să-și *dezvețe* credința în capacitatea sa de control.[12] Totuși, acest lucru nu schimbă importanța lecțiilor învățate în contextul înțelegerii modului în care funcționează mintea, astfel încât să te protejezi.

Este demn de remarcat și faptul că, în această ultimă lucrare din 2016, cercetătorii au declarat că au considerat întregul experiment o experiență chinuitoare, amândoi fiind iubitori de câini. Din acest motiv, au încetat să mai efectueze experimentul pe câini imediat ce au avut posibilitatea și au

Scanned with OKEN Scanner

folosit în schimb șoareci, șobolani și oameni, rezultatele fiind aceleași.[13]

Alegeri

Într-un alt studiu, Hiroto și Seligman au testat efectul lipsei de control asupra zgomotului aversiv: un zgomot inconfortabil a fost difuzat în timp ce subiecții încercau să îndeplinească sarcini mentale. Cei care au avut posibilitatea să oprească zgomotul au făcut-o rareori, dar și-au efectuat totuși treaba mai bine decât cei care nu au avut niciun control asupra situației.[14] Așadar, simțind că au o opțiune, subiecții au reușit să lucreze mai bine în împrejurări dificile.

Această informație îi conferă un plus de importanță bestsellerului lui Eldon *Alegeri și iluzii*. În acea carte, el a demonstrat cum împrejurările (de exemplu enculturația) ne fac să credem că avem mult mai puține opțiuni decât ne sunt disponibile. Principala concluzie care se desprinde de aici constă în importanța speranței, alegerii și agențialității – sentimentul că suntem în stare să facem ceva în legătură cu circumstanțele noastre.

Este necesar să ne amintim și de natura dependentă a eșecului. În discuția anterioară despre substanțele chimice din creier am aflat că dopamina este eliberată pentru a te îndemna să atingi un obiectiv realizabil, iar o a doua creștere este înregistrată la finalizarea cu succes a acelui obiectiv. Astfel, persoana care crede că nu există nicio speranță, că încercările sale de a efectua o schimbare vor eșua, va avea o eliberare de dopamină în momentul eșecului.[15] Deși pare contraintuitiv, acest lucru se schimbă când îți dai seama că *predicția* persoanei s-a adeverit: se aștepta să eșueze și a eșuat. Așadar, a avut dreptate și a primit o recompensă din partea creierului pentru asta. Acest lucru evidențiază din nou importanța încrederii în sine, întrucât în absența ei te vei reține întotdeauna.

Scanned with OKEN Scanner

Optimism *versus* pesimism

O altă modalitate, general aplicabilă, de a compara efectele pozitivității *versus* cele ale negativității o reprezintă analiza optimismului și pesimismului – modul în care oamenii privesc posibilitățile viitoare. Gândirea pozitivă acoperă mai mult decât doar evenimentele viitoare, dar au fost efectuate numeroase cercetări cu privire la optimism și pesimism, ceea ce ușurează observarea avantajelor și dezavantajelor.

Pesimiștii sunt înclinați să vadă cel mai rău aspect al lucrurilor sau să creadă că se va întâmpla ce este mai rău. Ei suferă de lipsa speranței sau încrederii în viitor, pe care le manifestă optimiștii. Totuși, optimism *versus* pesimism nu reprezintă o situație de genul „ori/ori", ci un spectru de atitudini, iar gândirea pozitivă acoperă mult mai mult decât simplele așteptări pentru evenimente viitoare.

Pesimiștii se agață de punctele lor de vedere pesimiste întrucât ei cred că, așteptându-se la ce este mai rău, vor fi impulsionați să ia măsuri pentru a-l preveni. Acesta nu este un pesimism total; există încă speranța (optimism) că dezastrul nu va lovi dacă iau măsurile corecte. La extrem, însă, pesimistul este jalnic. Optimiștii visează la lucruri măreț și, ca atare, sunt impulsionați mai departe chiar și în fața unor eșecuri. Dar ei sunt totodată mai puțin predispuși să planifice provocările și astfel să le evite. La extrem, optimistul este detașat de realitate.

Numeroase studii dovedesc legătura dintre optimism și sănătatea înfloritoare și longevitate. Una dintre explicațiile posibile pentru corelația dintre optimism și viața mai lungă este aceea că persoanele optimiste tind să adopte comportamente mai sănătoase, precum exerciții fizice frecvente, consumul de fructe și legume și evitarea fumatului. Totuși, nu

Scanned with OKEN Scanner

este clar dacă optimismul precedă comportamentele mai sănătoase sau dacă există o altă cauză comună împărtășită. Un alt argument este că și abordarea pesimistă te determină să adopți comportamente mai sănătoase, întrucât nu îndrăznești să îți consideri sănătatea ca fiind ceva de la sine înțeles.

Negativitate

Știm că gândirea negativă poate să declanșeze reacția „luptă sau fugi" (reacția de stres), ceea ce duce la intensificarea ritmului cardiac, accelerarea respirației, încordarea mușchilor și creșterea tensiunii arteriale. În doze mici, această reacție ne ajută să ieșim dintr-un pericol, precum frânarea bruscă a mașinii pentru a evita lovirea altei mașini. Dar, uneori, nivelurile ridicate de stres sunt continue, o reacție la frici disproporționate față de stimuli. Stresul pe termen lung duce la probleme de sănătate mentală, boli cardiovasculare, obezitate și multe altele.[16] Dar, chiar și atunci când nu atinge nivelul la care provoacă vătămări fizice, gândirea negativă ne poate afecta viața, ducând la capacitatea redusă de a vedea oportunitățile sau chiar la convingerea că nu vei reuși chiar dacă încerci.

Am văzut și realitatea biasului de negativitate – cum experiențele negative au mai multă putere asupra noastră decât cele pozitive –, dar gradul de putere deținut asupra diferitelor persoane variază semnificativ. Unii oameni preferă să se concentreze asupra jumătății pline a paharului, astfel încât să se bucure de ceea ce au, în loc să deplângă ceea ce le lipsește. Alții aleg să se concentreze pe jumătatea goală, astfel încât să fie pregătiți pentru lucruri rele când acestea se vor întâmpla inevitabil. Ambele alegeri aduc propriile oportunități sau ramificații; așadar, care este cea mai bună cale? Oare faptul de a fi fericit te determină să ai mai mult succes sau faptul de a

Scanned with OKEN Scanner

avea succes te face mai fericit? Sau este aceasta o întrebare de tipul „oul sau găina"?

Puterea gândirii pozitive

Mulți oameni cred că ar fi mai fericiți dacă ar avea un anumit lucru: slujba perfectă, partenerul potrivit sau, în cazul copiilor noștri când erau mici, cea mai căutată jucărie. Pentru ei, fericirea vine din realizarea (sau dobândirea) a ceva anume. Caracterul superficial al acestei abordări a fost cel mai evident la copiii noștri când am văzut cât de repede le-a dispărut entuziasmul pentru acel obiect nou și strălucitor în doar câteva zile. Când declarau „Dacă aș avea X, aș fi fericit pentru totdeauna", am aflat cât de repede trece „pentru totdeauna". Sunt adulții chiar atât de diferiți? Poate nu declarăm că am fi „fericiți pentru totdeauna" doar dacă am atinge un anumit obiectiv sau am achiziționa un dispozitiv ori altul; dar, într-un timp remarcabil de scurt, încetăm să curățăm fiecare fir de praf de pe noua noastră mașină sau entuziasmul pentru noua promovare se transformă curând în plângeri legate de presiunea crescută. Cu câteva decenii în urmă, Eldon a avansat ideea că, în loc ca succesul să aducă fericirea, fericirea este, de fapt, cea care aduce succesul.

Un studiu publicat în *Psychological Bulletin* a analizat chiar această întrebare: „Oare fericirea duce la succes?" În cadrul studiului, cercetătorii au susținut că succesul nu doar că îi face pe oameni mai fericiți, ci și că atitudinea pozitivă generează succesul. Examinând 275 000 de persoane, cercetătorii au enunțat ideea că stările de spirit și emoțiile pozitive „îi motivează pe oameni să gândească, să simtă și să acționeze în modalități care favorizează atât construirea resurselor, cât și implicarea în obiectivele dorite". Ei au constatat că „oamenii fericiți au șanse mai mari decât colegii lor

Scanned with OKEN Scanner

mai puţin fericiţi să aibă căsnicii şi relaţii împlinite, venituri mari, performanţe superioare la locul de muncă, implicare în comunitate, sănătate robustă şi viaţă lungă“[17].

Viaţă mai lungă, sănătate mai bună

Îţi aminteşti când am analizat studiile care arătau că simplul fapt de a zâmbi reprezintă un factor de predicţie pentru viaţa mai lungă? Ei bine, aceeaşi corelaţie a fost găsită pentru gândirea pozitivă. Cercetătorii de la University of Kentucky au examinat autobiografiile scrise de mână a 180 de călugăriţe cu vârsta medie de 22 de ani. Biografiile au fost notate pe baza conţinutului emoţional şi apoi comparate cu rata de supravieţuire de la 75 la 95 de ani. Ei au constatat că, pe măsură ce ierarhia emoţiilor pozitive la începutul vieţii a crescut, riscul de mortalitate a scăzut. Comparând grupurile aflate în primele 25% în ierarhiile emoţionale cu cele aflate în ultimele 25%, s-a constatat o „diferenţă de 2,5 ori“ în ceea ce priveşte riscul de deces, indicând faptul că emoţiile pozitive la începutul vieţii au fost puternic asociate cu longevitatea 60 de ani mai târziu.[18]

Boli cardiace

Să trăieşti mai mult este un aspect, dar cum rămâne cu viaţa mai sănătoasă? Ce se întâmplă dacă ai deja o problemă de sănătate sau dacă există un factor genetic care te face mai susceptibil să dezvolţi una? Are gândirea pozitivă impact în acest caz sau pur şi simplu te lupţi cu prea multe obstacole?

Raportul Academiei Johns Hopkins privind legătura dintre pozitivitate şi probabilitatea apariţiei bolilor cardiace ne oferă o perspectivă în acest sens. S-a descoperit că „persoanele cu antecedente familiale de boli de inimă care întreţineau o perspectivă pozitivă aveau cu o treime mai puţine şanse de a suferi un infarct sau un alt eveniment

Scanned with OKEN Scanner

cardiovascular în decurs de 5 până la 25 de ani decât cei cu o perspectivă negativă. [...] Rezultatul a fost valabil chiar și la persoanele cu antecedente familiale care prezentau cei mai mulți factori de risc pentru boala arterială coronariană, iar persoanele pozitive din populația generală aveau cu 13% mai puține șanse decât omologii lor negativiști de a suferi un infarct sau un alt eveniment coronarian"[19]. Așadar, în general, atitudinea pozitivă îți va reduce semnificativ șansele de a dezvolta boli cardiace.

Un alt studiu a aprofundat și mai mult corelația dintre optimism și sănătate. Acesta a folosit date obținute între 2004 și 2012 din Nurse's Health Study, un studiu de lungă durată care urmărește sănătatea femeilor prin intermediul unor chestionare la fiecare 2 ani. S-a constatat că „femeile cele mai optimiste au riscul cu 16% mai mic de a muri de cancer, cu 38% mai mic de a muri de boli de inimă, cu 39% mai mic de a muri de accident vascular cerebral; cu 38% mai mic de a muri de boli respiratorii și cu 52% mai mic de a muri de infecție"[20].

Pesimismul și sănătatea

În general, gândirea pozitivă și optimismul sunt benefice pentru sănătate și longevitate; dar cum rămâne cu pesimismul și gândirea negativă? Cât de mult impact au acestea? Un studiu longitudinal de 35 de ani asupra studenților de la Harvard a analizat această problemă specifică. S-a descoperit că pesimismul la vârsta adultă timpurie a reprezentat un factor de risc pentru sănătatea precară la vârsta adultă mijlocie și târzie. Cercetătorii Peterson, Seligman și Vaillant au examinat chestionare deschise completate de 99 de absolvenți, toți cu vârsta de 25 de ani. Ei au constatat că „stilul explicativ pesimist (credința că evenimentele rele sunt cauzate de factori stabili, globali și interni) a prezis starea de sănătate precară la

Scanned with OKEN Scanner

vârstele cuprinse între 42 și 60 de ani, chiar și atunci când au fost controlate sănătatea fizică și cea mentală de la vârsta de 25 de ani"[21].

Tipuri de personalitate

În *Wellness: Just a State of Mind*, cartea sa din 1992, Eldon a investigat întreaga problemă a rolului minții în starea de bine. Scrisă inițial ca lucrare ce urma să fie prezentată la un simpozion, Eldon a preluat informațiile și le-a simplificat într-un fel de poveste polițistă. Este o lectură foarte ușoară și merită o cercetezi. O menționez aici întrucât discuția actuală îmi amintește de descoperirea sa conform căreia tipurile de personalitate sunt legate de diferite afecțiuni.

- Madeleine Visintaines (University of Pennsylvania) a legat neputința de cancer.[22]
- Cercetătorii de la Universitatea Duke au demonstrat că ostilitatea și neîncrederea sunt predictori esențiali ai bolilor de inimă și decesului timpuriu.[23]
- H.J. Eysenck a constatat că variabilele personalității sunt mai predictive decât fumatul în apariția cancerului pulmonar. Așadar, fumatul este practic o condiție prealabilă a cancerului pulmonar, dar numai persoanele reprimate emoțional par să contracteze boala.[24]
- Karl Goodkin (Universitatea Stanford) a descoperit, printre alte caracteristici, că optimismul exagerat, până la negarea realității, face parte din profilul de cancer al femeilor.[25]

Aceasta din urmă mi s-a părut deosebit de interesantă în contextul actual; a fi prea optimist până la negare este un alt mod de a spune că îți îngropi pesimismul sub un strat fals de optimism.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Avantaje cognitive

Când privim unele dintre aceste studii, putem fi tentați să cădem în capcana (pesimistă) de a gândi „Este prea târziu pentru mine". Dacă a zâmbi și a fi pozitiv în adolescență și în jur de 20 de ani înseamnă că voi trăi mai mult, nu înseamnă oare că încep prea târziu? Eu nu cred asta. Îți amintești când am discutat anterior despre puterea zâmbetului și a respirației diafragmatice? Folosind aceste tehnici, mi-am redus semnificativ valorile tensiunii arteriale în câteva minute. Gândirea pozitivă doar contribuie la acest tip de proces. Totuși, sănătatea și longevitatea nu sunt singurele beneficii ale atitudinii pozitive; există și avantaje cognitive. Emoțiile pozitive îi fac pe oameni să se simtă mai bine, dar merg mai departe, întrucât pozitivitatea se extinde în viitor.

Efectul spiralelor ascendente

Barbara Fredrickson (University din Michigan) și Thomas Joiner (Florida State University) au cercetat mai profund efectele gândirii pozitive, atât în prezent, cât și în viitor. Modelul studiului a implicat 138 de studenți. La început, studenților li s-a cerut să-și evalueze nivelul de afectivitate și adaptabilitate. După 5 săptămâni, ei au evaluat aceiași parametri. S-a constatat că emoțiile pozitive cresc șansele ca oamenii să se simtă bine în viitor. Fredrickson și Joiner au numit acest lucru „efectul spiralelor ascendente" și l-au legat de perspectiva mai largă care însoțește gândirea pozitivă.

Deși este puțin probabil ca o experiență izolată de pozitivitate să aibă în sine impact semnificativ asupra stării de bine și longevității, emoțiile pozitive se acumulează și se combină, iar acest „efect al spiralelor ascendente" duce la creșterea stării de bine și longevității.

„Persoanele care realizează astfel de spirale ascendente nu numai că se bucură de starea de bine emoțională intensificată, dar își construiesc și arsenalul de adaptare pentru a face față adversităților viitoare."[26] În timp, efectul spiralelor ascendente „construiește resurse psihologice și optimizează viața oamenilor". Ca atare, gândirea pozitivă dezvoltă setul de competențe, precum și încrederea în sine.

Antrenarea minții înseamnă construirea unui arsenal extins pentru a face față numeroaselor provocări ale vieții. Unele situații necesită ceea ce eu numesc „abordarea chiuvetei de bucătărie", în care sunt folosite numeroase tactici pentru a controla situațiile negative. Când gândirea pozitivă devine o modalitate persistentă de gestionare a gândurilor, așteptările ni se schimbă, ceea ce, la rândul său, ne influențează percepțiile și, în cele din urmă, ne dezvăluie oportunități noi de a ne exprima viața. Îmi place expresia „efectul spiralelor ascendente": cu cât dai dovadă de mai multă pozitivitate, cu atât vei continua să o faci. Așadar, a face efortul de a fi pozitiv astăzi va avea efect de undă asupra calității vieții tale de mâine.

Frecvența

O lucrare publicată în 2022 de Lewina O. Lee și echipa sa (Universitatea din Boston) a analizat un aspect specific al efectelor optimismului asupra stării de bine care ar explica măcar parțial apariția acestui efect de undă. Ei au dorit să afle dacă optimismul menține starea de bine prin limitarea expunerii la factorii de stres zilnici și/sau dacă optimismul mai ridicat reduce reactivitatea emoțională la factorii de stres zilnici și facilitează recuperarea după aceștia. Așadar, oare persoanele optimiste nu se confruntă cu atât de multe evenimente stresante sau pur și simplu nu reacționează la fel de puternic la apariția lor?

Scanned with OKEN Scanner

Cercetătorii au urmărit 233 de bărbaţi în vârstă care mai întâi au completat un chestionar de optimism în 1986/1991. După 14 ani, ei le-au cerut participanţilor să raporteze factorii de stres zilnic, împreună cu stările de spirit pozitive şi negative în 8 seri consecutive, de până la 3 ori pe parcursul a 8 ani. S-a constatat că participanţii mai optimişti „au raportat nu numai stare de spirit negativă mai scăzută, ci şi stare de spirit pozitivă mai ridicată (dincolo de simplul fapt că nu simţeau că au o atitudine negativă). Totodată, au raportat că au mai puţine surse de stres, ceea ce nu era legat de starea lor de spirit pozitivă mai ridicată, dar explica nivelurile lor mai scăzute de stare de spirit negativă“[27]. Aşadar, optimismul ridicat nu a afectat modul în care persoanele în vârstă reacţionau emoţional sau îşi reveneau din stresul cotidian, dar a limitat *frecvenţa* cu care trăiau situaţii stresante sau a schimbat modul în care le interpretau. Astfel, le-a fost mai uşor să considere ca minor un eveniment privit ca semnificativ stresant de către o altă persoană; perspectiva lor s-a modificat şi asemenea evenimente minore nu le-au mai afectat calitatea generală a vieţii.

Prea mult

Unii cred că, dacă puţin din ceva este bun, atunci mai mult din acel ceva ar fi mai bun. Totuşi, nu este cazul când vine vorba despre optimism şi gândire pozitivă. După cum am discutat, cercetările lui Karl Goodkin (Universitatea Stanford) au arătat că a fi „excesiv de optimist până la negare“ face parte din profilul femeilor bolnave de cancer.[28] Importanţa realismului a fost subliniată într-un alt studiu anunţat de Universitatea din Bath, Marea Britanie, în care cercetătorii au analizat aşteptările financiare ale oamenilor şi apoi, 18 ani mai târziu, le-au comparat cu rezultatele. Ei au descoperit că „supraestimarea rezultatelor a fost asociată

Scanned with OKEN Scanner

cu starea de bine mai scăzută decât în cazul stabilirii așteptărilor realiste". În acest studiu, și pesimiștii au avut rezultate slabe în comparație cu realiștii. Unele dintre aceste informații sunt binevenite pentru cei care se opun presiunii constante de a urca în trenul pozitivității – în care este dezaprobat tot ceea ce nu este megapozitiv. Cercetătorul Chris Davis afirmă: „Cred că mulți oameni vor fi ușurați în urma cercetărilor care arată că nu trebuie să îți petreci zilele străduindu-te să gândești pozitiv. Este evident că a fi realist în privința viitorul tău și a lua decizii corecte pe baza dovezilor favorizează starea de bine, fără a fi nevoie să te cufunzi în pozitivitate neîncetată."[29]

Studiul explică probabil de ce pozitivitatea se bucură uneori de o reputație proastă – unele cercuri împing sindromul gândirii de tip Pollyanna atât de departe, încât contrazic experiențele din lumea reală. Mai rău decât atât este pozitivismul toxic, în care empatia este înlocuită de respingerea emoțiilor negative, ceea ce îi provoacă astfel mai multă anxietate persoanei aflate în dificultate. Așadar, atitudinea pozitivă aduce mari beneficii în toate aspectele vieții tale, dar asigură-te că o asezonezi suficient cu o doză de realism.

Puterea cuvintelor

Când vorbim despre pozitivitate, este important să luăm în considerare cuvintele pe care le folosim sau care sunt folosite împotriva noastră. În copilărie, îi auzeam frecvent pe copiii de pe terenul de joacă răspunzând la o ceartă cu „Bețele și pietrele pot să-mi rupă oasele, dar cuvintele nu mă vor răni niciodată". Ne-am dat seama repede că acest lucru nu este adevărat. Cu câteva decenii în urmă, Eldon a scris versiunea mai exactă: „Bețele și pietrele pot să-mi rupă oasele, dar cuvintele mă vor tăia în bucăți."

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Rasism

Cuvintele au putere însemnată. Am crescut în Marea Britanie în anii 1960 şi 1970, când întâlneam frecvent ocazii de batjocură rasială. Mergeam pe stradă şi străinii, în general grupuri de copii/adulţi tineri, aruncau cu epitete rasiale în noi (eu, familia şi prietenii mei indieni) şi râdeau de acest lucru. Uneori, dacă ştiam că nu există pericol *real*, răspundeam cu un „Nu sunt din Pakistan, sunt din India" condescendent, ca şi cum evidenţierea ignoranţei flagrante a rasiştilor ar fi făcut vreo diferenţă. Dar cuvintele au putere. Simpla menţionare a acelui cuvânt duce la accelerarea ritmului cardiac, tensiune musculară şi pierderea încrederii în sine. Până în ziua de azi, încă disprețuiesc acel cuvânt, chiar şi atunci când este rostit în glumă, fără nicio intenţie răuvoitoare. Oricine a experimentat acest tip de rasism ştie exact ce vreau să spun. Un cuvânt disprețuitor auzit de suficiente ori şi în suficiente locuri invocă aceeaşi reacţie de stres multe decenii mai târziu.

Îmbătrânire

Dar cuvintele nu trebuie să fie urâte ca să aibă putere asupra ta, iar răspunsurile nu au întotdeauna la bază stresul. Unele cuvinte provoacă schimbarea comportamentului. Într-un studiu din 1996, John Bargh (Universitatea din New York) şi echipa sa au descoperit că impulsionarea oamenilor prin cuvinte care sunt de obicei legate de bătrâneţe în SUA, cum ar fi „bingo", „riduri" şi „Florida", i-a determinat pe subiecţi să meargă pe jos mai încet decât grupul de control. Bargh şi colegii săi au descoperit totodată că subiecţii care au fost trataţi cu grosolănie „l-au întrerupt pe cercetător mai repede şi mai frecvent decât participanţii influenţaţi cu stimuli legaţi de politeţe"[30].

Dacă eşti familiarizat cu domeniul stimulării sociale, probabil ştii că acesta a devenit destul de controversat, în

mare parte din cauza unui articol din revista *Nature* care discuta despre o replicare eșuată.[31] Eldon l-a întrebat direct pe profesorul Bargh despre acest lucru în timpul unui interviu la *Provocative Enlightenment Radio* și i s-a spus că metoda conține prea multe variații pentru a putea fi considerată replicare reală. Studiul de replicare a testat stimulări utilizate la o frecvență mult mai scăzută, a fost realizat în limba franceză, iar participanții au fost îndrumați să părăsească încăperea.[32] Stimulările selectate sunt foarte semnificative. Deși nu există nicio indicație cu privire la stimulările reale utilizate în replică, în studiul lui Bargh „Florida" a fost una dintre acestea și, așadar, funcționează în acest tip de studiu numai asupra participanților care deja asociază Florida cu ideea de bătrânețe, de persoană care se mută iarna într-o zonă mai caldă etc.

Într-o lucrare din 2015, Michael Ramscar *et al.* (Universitatea Eberhard Karls, Germania) oferă o analiză detaliată a problemelor inerente replicării studiilor privind efectele de stimulare în alte limbi. Unul dintre factorii evidențiați de Ramscar este faptul că distribuția adjectivelor și substantivelor diferă „între cele două limbi, 28% dintre substantivele în engleză fiind precedate de cel puțin un adjectiv, spre deosebire de doar 10% dintre substantivele în franceză"[33]. Ca urmare, subiecții din studiul efectuat de Bargh au avut în privința substantivelor o experiență de circa 6 ori mai mare de a întâlni cuvintele de stimulare în comparație cu subiecții din replicarea franceză.[34] În rezumatul său, Ramscar afirmă că „dinamica învățării (și schimbările culturale și lingvistice aferente) prezintă provocări serioase pentru studiul științific al stimulării, însă acești factori sunt ignorați în mod covârșitor de către cercetători"[35].

Totuși, întreaga controversă privind veridicitatea stimulării sociale a devenit discutabilă în urma a două analize

Scanned with OKEN Scanner

supervizate de Dolores Albarracín (University of Pennsylvania). Metaanaliza din 2015 a examinat 133 de studii care au utilizat doar cuvinte pentru stimulare și a constatat „efectul redus de stimulare comportamentală, care a fost solid în cadrul procedurilor metodologice“[36]. Metaanaliza din 2022 a examinat 357 de studii, majoritatea utilizând cuvinte ca factori de stimulare, și a demonstrat că a existat „un sprijin puternic pentru existența efectului de stimulare, demonstrând soliditatea acestuia în cadrul diferitelor conținuturi și contexte“[37].

Există implicații în lumea reală pentru efectul de stimulare când analizezi utilizarea cuvintelor pentru impulsionarea comportamentelor umane în domenii precum motivația, comportamentul și altruismul studenților, împreună cu alte aspecte economice și sociale. În timp ce dimensiunea efectului stimulării comportamentale din metaanaliza din 2022 „pare redusă, efectul său la scară de mii sau sute de mii de indivizi este în măsură să producă o diferență considerabilă“[38]. Ca atare, Eldon a avut dreptate când i-a sugerat profesorului Bargh posibilitatea motivului financiar în spatele rezistenței la ideea stimulării sociale și manipulării comportamentale. Dacă o astfel de tehnică era considerată pe scară largă ineficientă, atunci cei „cunoscători“ puteau să continue să o folosească.

Cuvinte negative

Există și alte cercetări care atestă puterea cuvintelor. Într-un studiu din 2010, Maria Richter și colegii săi (Universitatea Friedrich Schiller din Jena, Germania) au utilizat RMN funcțional pentru a studia reacțiile creierului la cuvinte negative auzite și imaginate. Ei au constatat că, atunci când au fost utilizate cuvinte despre durere, acestea au stimulat eliberarea de hormoni responsabili de stres și anxietate.[39] Așadar, expunerea mentală sau auditivă la un cuvânt negativ produce o reacție în corp.

Scanned with OKEN Scanner

În alt studiu, cercetătorii au analizat dialogul interior al copiilor preadolescenți în condiții de anxietate ușoară. Ei au constatat că „nivelurile crescute de anxietate au fost asociate cu rate mai mari de dialog interior negativ, dar nu au fost asociate limpede cu alte tipuri de dialog interior. Rezultatele sugerează că dialogul interior negativ este implicat în generarea sau menținerea anxietății la copiii normali“[40]. Cuvintele negative nu provoacă doar stres situațional, ci contribuie și la anxietatea pe termen lung.

Să readucem discuția la utilizarea cuvintelor și îmbătrânire. Un studiu publicat în revista *Aging and Mental Health* a arătat că stimularea cu stereotipuri negative privind îmbătrânirea a dus la creșterea sentimentului de singurătate, precum și la creșterea dependenței subiecților.[41] În alt studiu, adulților de peste de 55 de ani li s-a cerut să citească articole de știri fictive care vorbesc despre cum persoanele în vârstă sunt fie un avantaj (stimulare pozitivă), fie o povară (stimulare negativă). Subiecții au fost apoi rugați să își amintească o listă de 30 de cuvinte. Cei care au primit mesaje negative au dat dovadă de o memorie mai slabă decât cei care au primit mesaje pozitive.[42]

Cuvinte care schimbă creierul

Andrew Newberg (Spitalul Universitar Jefferson, Philadelphia) și Mark Robert Waldman (University of Pennsylvania) au prezentat unele rezultate interesante când creierul a fost expus la anumite cuvinte. Folosind RMN, ei au descoperit că simpla percepere a cuvântului „Nu“ timp de mai puțin de o secundă a dus la eliberarea imediată de hormoni și neurotransmițători care produc stres. „Aceste substanțe chimice întrerup imediat funcționarea normală a creierului, afectând logica, rațiunea, procesarea limbajului și comunicarea.“[43] Furia amplifică impactul

Scanned with OKEN Scanner

folosirii cuvintelor negative; ea perturbă funcţia centrilor de decizie din creier şi sporeşte probabilitatea ca individul să acţioneze iraţional.[44]

Dimpotrivă, cuvinte precum „pace" şi „iubire" consolidează zonele din lobul frontal, dau naştere unei funcţii cognitive sporite şi chiar ne influenţează fără îndoială exprimarea genelor. În cartea lor *Words Can Change Your Brain*, Newberg şi Waldman îşi prezintă concluziile astfel: „Cu cât te concentrezi mai mult timp asupra cuvintelor pozitive, cu atât începi să influenţezi mai mult alte zone ale creierului. Funcţiile din lobul parietal încep să se modifice, iar aceasta îţi schimbă percepţia despre tine şi despre oamenii cu care interacţionezi. Viziunea pozitivă asupra propriei persoane îţi va aduce înclinaţia spre a vedea binele din ceilalţi, în timp ce imaginea de sine negativă îţi va aduce înclinaţia spre suspiciune şi îndoială. În timp, se va modifica şi structura talamusului ca reacţie la cuvintele, gândurile şi sentimentele conştiente, iar noi credem că modificările talamusului afectează modul în care percepi realitatea."[45]

Astfel, optimiştii folosesc în general cuvinte pozitive când se gândesc la ei înşişi şi la circumstanţele lor, iar pesimiştii folosesc în general cuvinte negative şi, aşadar, percepţiile lor reale pot fi influenţate. Acest lucru sună ca o confirmare, cel puţin într-o anumită măsură, a vechii zicale „Vei primi ceea ce te aştepţi". Dar schimbarea modului în care îţi vorbeşti nu este atât de simplă. Situaţiile negative implică un pericol, astfel încât creierul se agaţă de această informaţie şi o reţine. Informaţiile pozitive sunt plăcute, dar nu ameninţă viaţa. Este nevoie de mult mai multe repetiţii ale acestor afirmaţii pentru a le anula pe cele negative. Marcial Losada (Meta Learning) şi Emily Heaphy (University of Michigan) au analizat efectul raportului pozitiv/negativ asupra echipelor de afaceri şi au constatat că sunt necesare „cel puţin 5 mesaje

Scanned with OKEN Scanner

pozitive pentru fiecare expresie negativă. («Sunt dezamăgit» sau «Nu este ceea ce am sperat» contează ca expresii de negativitate, precum încruntarea feței sau înclinarea capului)"[46].

Tehnici pentru îmbunătățirea atitudinii pozitive

Pozitivitatea contează, dar ce faci dacă personalitatea ta este înclinată spre partea negativă/pesimistă? Ești blocat cu mâna de cărți de joc care ți-a fost servită? Se pare că nu. Deși este necesar un mic efort, cel puțin la început, există mai multe modalități de a permite modificarea raportului dintre pozitiv și negativ în viața ta. Iată câteva idei care te ajută să începi.

Imaginează-ți rezultatul pozitiv

Într-un studiu interesant realizat în 2015 la Kings College din Londra, cercetătorii au testat efectele gândirii pozitive asupra a 102 subiecți care fuseseră diagnosticați cu tulburare de anxietate generalizată. Ei i-au împărțit pe subiecți în 3 grupuri și au cerut primului grup să vizualizeze rezultatul pozitiv al unui lucru care îi îngrijora, iar celui de-al doilea, să verbalizeze rezultatul pozitiv. Al treilea grup, care urma să funcționeze ca grup de control, a fost rugat să își imagineze scene pozitive fără legătură cu cauza îngrijorării lor. Rezultatele s-au dovedit deosebit de interesante întrucât *toate cele 3* grupuri au prezentat beneficii, cu reduceri ale anxietății și îngrijorării. Rezultatele au arătat că orice formă de gândire pozitivă contracarează în mod eficient îngrijorarea.[47] Așadar, când ai un gând negativ sau o îngrijorare, imaginează-ți un rezultat pozitiv sau, pur și simplu, concentrează-te asupra unui lucru care îți place ori care te bucură. Poate ai o amintire preferată a unei vacanțe speciale sau a timpului petrecut cu prietenii. Când simți neliniște, încearcă

Scanned with OKEN Scanner

să te gândeşti la distracţia din acele momente. Această activitate simplă îţi va reduce nivelul de anxietate şi îţi va uşura mersul înainte.

Scrie în jurnal

Am văzut cum cercetătorii au examinat ceea ce au scris călugăriţele, au evaluat gradul de optimism al însemnărilor şi apoi l-au corelat cu longevitatea. Scrisul în jurnal a fost considerat de mult timp o modalitate adecvată de a-ţi exprima gândurile şi sentimentele pe hârtie, pentru a-ţi oferi o perspectivă diferită. Aşadar, de ce să nu mergi mai departe? Ţine un jurnal, dar apoi revino, uită-te la ceea ce ai notat şi găseşte modalităţi de a privi aceleaşi situaţii în lumină pozitivă. Un sfat similar a fost oferit de Kaitlin Hagan, co-cercetătoare principală în studiul Harvard din 2016 care a constatat că optimismul îi ajută pe oameni să trăiască mai mult. Hagen a sugerat ca „oamenii să scrie şi să se gândească la cele mai bune rezultate posibile pentru diferite domenii ale vieţii lor, precum cariera sau prieteniile“ [48].

Anulează negativitatea

Numeroşi gânditori pozitivi nu au automat gânduri pozitive, ci lucrează activ ca să anuleze gândurile negative. În tinereţe, eram prea înflăcărată şi îmi păsa prea mult. Ca urmare, eram adesea supărată când lucrurile nu mergeau aşa cum mă aşteptam (sau când oamenii nu se comportau aşa cum credeam eu că ar trebui). A fost o perioadă religioasă din viaţa mea şi, într-o zi, văzându-mă supărată, un prieten mi-a spus că ar trebui să-mi încredinţez grijile lui Dumnezeu. Am făcut-o în mod adecvat: îmi imaginam „mâinile lui Dumnezeu“ şi mă vedeam în timp ce-i înmânez mănunchiul meu de griji. La început, am făcut exerciţiul frecvent şi, în acest proces, viaţa mea a devenit incredibil de calmă. Dar am învăţat

Scanned with OKEN Scanner

totodată că majoritatea lucrurilor pentru care îmi făceam griji nu s-au întâmplat deloc, iar cele care s-au întâmplat nu au fost atât de rele pe cât mă aşteptam.

Acum, trebuie să ştii că acest proces nu este necesar să implice religia sau spiritualitatea, întrucât poți să decizi pur şi simplu să îți creezi o cutie mentală pentru grijile tale. Esențial este să *alegi* să dai drumul grijilor și să le lași să treacă. Şi, cu cât o faci mai mult, cu atât va deveni mai uşor. Astăzi, am respins religia formalizată, dar antrenamentul timpuriu rămâne încă puternic: fac alegerea conștientă de a mă concentra asupra rezultatului pozitiv, iar dacă rezultatul se dovedeşte a fi totuşi negativ, mă ocup de el în acel moment. De ce să pierd timpul şi să mă frământ acum când nu sunt în stare să fac nimic în privința asta şi oricum este posibil să nu se întâmple?

Contagiozitate

Speakerului motivațional Jim Rohn i se atribuie cel mai adesea afirmația „Eşti media celor 5 oameni cu care îți petreci majoritatea timpului". Omul de afaceri american Dan Peña spunea: „Arată-mi-i pe prietenii tăi şi îți voi arăta viitorul tău." Această idee se extinde şi la coeficientul tău de pozitivitate. Unor oameni le place să insiste asupra aspectelor negative; ei îşi împărtăşesc poveştile şi concurează să vadă cine are viața cea mai grea. În cartea *Alegeri și iluzii*, Eldon îi descrie pe aceşti oameni drept „*colecționari de răvaşe cu ghinion*, care merg cu liftul vieții ca să vadă câte răvaşe pot să adune". Totuşi, negativitatea este contagioasă. Dacă te afli în preajma unor oameni care se plâng tot timpul, în curând te vei plânge şi tu. Dacă ți se pare dificil să îți convingi prietenii şi asociații să vorbească despre părțile bune ale vieții lor, este necesar să îți extinzi cercul de contacte şi să incluzi oameni care preferă să privească partea bună a lucrurilor.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Formează un obicei nou

Recunoaşte că gândirea negativă este un obicei. Negativitatea îmbracă multe forme. Poate ţi se pare că te critici în mod constant sau îi critici pe alţii, că alegi mai întâi să fii neîncrezător sau cinic cu privire la motivele celorlalţi, că filtrezi partea bună a experienţei şi te concentrezi doar pe cea rea, că te aştepţi întotdeauna la ce este mai rău şi alte asemenea lucruri care consolidează negativitatea. Toate acestea nu numai că îţi afectează sănătatea şi starea de bine, şansele de succes şi relaţiile, dar creează şi consolidează şi căile neuronale negative din creier. Astfel, îţi este mai uşor să efectuezi alegerea negativă.

Există o idee populară care afirmă că sunt necesare 21 de zile pentru a crea un nou obicei. Aceasta provine din interpretarea greşită a muncii lui Maxwell Matz privind imaginea de sine, dar ideea a devenit atât de populară, încât mulţi cred că este adevărată.[49] În cartea sa de succes *Psycho-Cybernetics*, Maltz a afirmat că ar fi nevoie de „minimum 21 de zile", dar mulţi instructori de dezvoltare personală au ales să facă acest număr definitiv. Totuşi, conform unui studiu realizat de Phillipa Lally şi echipa sa (University College Londra), crearea unui obicei nou durează între 18 şi 254 de zile. Timpul mediu pentru a ajunge la 95% din automatizarea noului obicei a fost de 66 de zile. Ratarea unei oportunităţi de a manifesta comportamentul nu a afectat în mod semnificativ procesul de formare a obiceiului.[50] Aşadar, aminteşte-ţi acest lucru atunci când îţi începi practicile de pozitivitate. La început, pare că nu funcţionează sau că rezultatele sunt prea slabe sau trecătoare pentru a valora ceva, dar *efectul spiralelor ascendente* va ajuta la acumularea pozitivităţii. Continuă să lucrezi la aceasta şi un pic de răbdare va aduce recompense semnificative.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

În studiul lui Richter asupra șobolanilor înecați, puterea speranței a făcut ca, în loc să moară în câteva minute, șobolanii sălbatici să continue să înoate timp de 60 de ore. În studiul lui Seligman, câinii care se simțeau neajutorați doar suportau durerea, în timp ce câinii plini de speranță au găsit o modalitate de a se muta într-un loc mai confortabil. Speranța aduce ocazia de a găsi soluții.

Există un spectru de atitudini care variază de la pesimism extrem la optimism extrem. Ambele capete ale spectrului sunt dăunătoare pentru sănătate, starea de bine și calitatea vieții. Cultivarea optimismului este necesară nu pentru a nega posibilitatea ca lucrurile rele să se întâmple, ci pentru a înțelege că probabilitatea realizării celui mai rău scenariu posibil nu este ridicată și că, între timp, este mai benefic să fim atenți la rezultatele pozitive.

Indiferent de aspectul vieții luat în considerare, inclusiv sănătatea, relațiile, succesul și prosperitatea, cea mai benefică s-a dovedit abordarea optimistă. Totuși, este important să păstrăm un anumit realism. Optimismul la extrem nu este optimism, ci negare – pesimism deghizat. Negarea doar te împiedică să cauți alte soluții. Pozitivitatea extremă sau toxică este cea în care empatia este înlocuită de respingerea emoțiilor negative, provocând astfel anxietate în rândul celorlalți.

O problemă conexă este observată în valoarea cuvintelor. Cuvintele negative și dăunătoare sporesc anxietatea și singurătatea, cauzează probleme de memorie și au alte efecte nedorite. Este important să menții dialogul interior pozitiv și să le vorbești și celorlalți în același mod.

Ideea *efectului spiralelor ascendente*, explorată de Fredrickson și Joiner, prezintă interes major pentru noi.

Scanned with OKEN Scanner

Am remarcat acest tip de idee de mai multe ori. În discuția despre liberul arbitru, s-a sugerat că adoptarea măsurilor proactive de revendicare a sa și abordarea conținutului minții subconștiente reprezintă calea spre obținerea unui liber arbitru sporit și chiar spre răspândirea acestor idei către alții. Liberul arbitru este limitat, dar, cu cât revendici mai mult, cu atât obții mai mult. Se știe că rutina adecvată de exerciții fizice deține beneficii cumulative pentru sănătatea și starea de bine, aspect valabil și pentru găsirea unor modalități de amplificare a substanțelor chimice pozitive din creier. În cazul meu, utilizarea regulată a respirației diafragmatice și zâmbetului Duchenne mi-a readus sub control tensiunea arterială. Vei obține foarte puțin practicând obiceiurile pozitive doar de câteva ori. Cheia este să îți creezi obiceiuri pentru ca aceste practici să facă parte din rutina zilnică, iar beneficiile să se acumuleze, precum în cazul efectului spiralelor ascendente.

Exercițiu

Seara, notează în jurnal lucrurile pozitive care s-au întâmplat în acea zi. Va trebui probabil să te gândești puțin, mai ales dacă mintea ți-a fost concentrată pe tot ceea ce a mers prost, dar continuă să lucrezi la asta. Cu practică, procesul va deveni mai ușor.

Apoi, alege ceva care te îngrijorează și notează modalități prin care îngrijorările tale nu se vor adeveri și cum va rezulta ceva pozitiv. În această ultimă situație, nu uita să notezi că rezultatul de care te temi probabil nu se va întâmpla deloc sau, dacă se întâmplă, poate fi vorba despre ceva ușor. Concentrează-te apoi asupra celor mai bune rezultate posibile.

Iată în continuare câteva strategii de implementat în viața cotidiană. Citește-le în următoarea săptămână atât

Scanned with OKEN Scanner

dimineața, cât și seara. Dimineața, planifică-ți să le folosești cât mai mult posibil. Seara, gândește-te la cum a decurs ziua și notează unde le-ai folosit și ce îmbunătățire au adus. Dacă ai uitat să le folosești, gândește-te la interacțiunile negative și vizualizează aplicarea lor în retrospectivă. Dacă ai ales în mod activ să nu le folosești, gândește-te bine de ce ai făcut această alegere. S-a bazat cumva pe o programare veche? Îți este util în acest caz să privești din nou cele 8 etape ale dezvoltării psihosociale ale lui Erikson. Uneori, simpla amintire a evenimentului declanșator inițial care te-a determinat să utilizezi un anumit tipar comportamental este suficient pentru a-i neutraliza puterea. Acest lucru îți permite să efectuezi alegeri noi care să fie mai potrivite în stadiul actual al vieții. În plus, dacă privești situațiile în care ai ales în mod activ să nu pui în aplicare aceste strategii, ai posibilitatea să îți planifici cele mai benefice alegeri data viitoare – de exemplu, câteva respirații diafragmatice și zâmbetul (chiar dacă îl forțezi ținând un creion între dinți).

- *Alege* să renunți la griji. O poți face prin intermediul religiei (rugăciune) sau, în mod laic, prin simpla creare a unei cutii mentale. Alege în mod conștient să te concentrezi asupra rezultatului pozitiv, iar dacă acesta se dovedește a fi totuși negativ, ocupă-te de el la momentul respectiv. De ce să pierzi timpul agitându-te acum, când nu poți să faci nimic în această privință și oricum este posibil să nu se întâmple?
- Acordă atenție gândurilor tale. Când îți auzi vocea interioară spunând ceva negativ, inversează și spune ceva pozitiv. Găsește pe cineva în viața ta (un prieten sau partenerul de viață) care să te ajute în acest sens. Fii hotărât să vorbești pozitiv despre tine și despre ceilalți. Roagă-l să îți reamintească

Scanned with OKEN Scanner

atunci când pornești pe panta descendentă negativă.

- Acordă prioritate empatiei în viața ta, incluzându-te pe tine. Dacă le arăți grijă celor din jur, vei observa că și ei vor prețui mai mult legătura cu tine. Astfel eviți capcana pozitivismului toxic și le recunoști pe acele persoane care îți afectează starea de spirit.
- Dacă întâmpini dificultăți în a-ți convinge prietenii și asociații să vorbească despre părțile bune ale vieții lor, explorează modalități de a-ți extinde cercul de contacte pentru a include persoane care preferă să privească partea bună a lucrurilor.
- S-a demonstrat că *nostalgia,* rememorarea evenimentelor pozitive, ridică moralul, contracarează singurătatea și reduce anxietatea. Câteva minute de nostalgie dimineața îmbunătățesc relațiile, inspiră creativitatea, sporesc capacitatea de gestionare a factorilor de stres de la locul de muncă și oferă un sens mai înalt vieții.[51] În fiecare dimineață, acordă-ți puțin timp ca să te gândești la lucrurile care îți plac sau care te bucură. Când ești neliniștit, gândește-te la un moment de distracție din trecut. Astfel, vei reduce nivelul de anxietate și îți va fi mai ușor să mergi mai departe. Iar când ceva frumos se întâmplă în viața ta, păstrează acel moment în colecția de amintiri la care să revii cu nostalgie mai târziu. Colecționează-ți momentele fericite.
- Transformă „Și asta va trece" în mantra ta zilnică. Atunci când viața nu merge așa cum preferi, respiră diafragmatic, zâmbește și repetă-ți „Și asta va trece". Apoi, concentrează-te asupra lucrurilor bune din viața ta.

Scanned with OKEN Scanner

Partea a IV-a

Viața așa cum o dorești

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

11

Controlul subconștient

„Prin schimbarea atitudinilor interioare ale minții, oamenii își schimbă aspectele exterioare ale vieții."

William James

Mintea subconştientă are o memorie mai bună decât tine. Deşi nu este strict adevărat, deoarece mintea subconştientă este, desigur, o parte din tine, ea reprezintă totuşi depozitul tuturor experienţelor şi învăţăturilor tale, dintre care pe majoritatea le-ai uitat (în mod conştient). Totuşi, aceste informaţii îţi influenţează întreaga viaţă, inclusiv diferitele strategii de apărare, scurtăturile mentale, prejudecăţile etc.

Raportul pozitiv/negativ

Suntem animale de turmă: avem nevoia puternică de a fi acceptaţi, iubiţi şi de a simţi că aparţinem, iar dacă nu ne simţim speciali, vrem cel puţin să fim consideraţi *normali*. Când avem o experienţă negativă, subconştientul încearcă să creeze strategii ca să ne protejeze de repetarea acelei *greşeli* – evitarea durerii. Din cauza biasului de negativitate, asemenea experienţe au mai multă putere decât experienţele pozitive, chiar şi atunci când acestea din urmă sunt

mai abundente. Conform lui John Gottman (University of Washington) şi Robert Levenson (University of California, Berkeley), în ceea ce priveşte relaţiile, pentru fiecare interacţiune negativă, o relaţie stabilă şi fericită trebuie să aibă 5 (sau mai multe) interacţiuni pozitive. (Acest aspect se potriveşte cu lucrările discutate anterior de Losada şi Heaphy referitoare la echipele de afaceri.[1]) Folosind acest raport, ei au reuşit să prezică tipurile de cupluri a căror căsnicie nu avea să dureze.[2] Aşadar, dacă ai făcut ceva care ţi-a supărat partenerul de viaţă, nu este suficient să îţi ceri scuze; acestea trebuie să fie urmate de încă 4 demonstraţii de dragoste.

Există şi excepţii de la regula de 5 la 1. Majoritatea oamenilor au auzit o relatare inspiratoare despre o întâlnire extrem de bună care a avut rezultate de lungă durată, dar asemenea evenimente sunt incredibil de rare. *Frecvenţa* actelor mici şi pozitive este esenţială, iar majoritatea dintre noi nu au parte de suficiente şi/sau există anumite domenii în viaţa noastră afectate de acest tip de dezechilibru.

Fluxul conştienţei

Filosoful şi psihologul William James a fost cel care a introdus pentru prima dată ideea de flux al conştienţei. Pentru majoritatea oamenilor din prezent, fluxul conştienţei este plin de ceea ce dr. Aaron Beck (părintele terapiei cognitive) numea „gânduri negative automate": în intimitatea minţii devenim adesea cel mai dur critic al nostru. Acest flux aproape nonstop de discuţii lăuntrice poate fi privit ca o oglindă a adevăratelor credinţe interioare, iar ceea ce credem că este adevărat devine cu uşurinţă o profeţie care se împlineşte de la sine. În numeroase feluri, pare că stă de pază o santinelă prea rapidă care intervine şi ne blochează succesul. Intenţia nu este să ne saboteze obiectivele conştiente, ci mai degrabă

Scanned with OKEN Scanner

să ne protejeze de durere. Problema este că santinela folosește frecvent informații care nu mai sunt adecvate.

1 milion de dolari?

Lui Eldon îi place să demonstreze acest lucru atunci când face o prezentare cerându-le participanților să ridice mâna dacă ar dori să producă 1 milion de dolari. Invariabil, majoritatea oamenilor ridică mâna. Eldon le explică apoi că, pentru a-l câștiga, este necesar să facă un lucru diferit de ceea ce au făcut în trecut (cu excepția cazului în care produc deja milioane). Poate trebuie să renunțe la slujbă, să pună o ipotecă pe casa lor pentru bani de pornire, să se împrumute de la prieteni sau de la familie, să urmeze studii în anumite domenii etc. Va fi necesar să treacă la acțiune ca să-și atingă obiectivul. Dar, mai întâi, înainte să aibă vreo șansă de succes, trebuie să creadă – să creadă cu adevărat că vor face 1 milion de dolari în acest an. Încearcă exercițiul pentru tine. Chiar acum, spune-ți cu voce tare, lent, semnificativ și cu câtă sinceritate ești capabil: „Anul acesta voi produce 1 milion de dolari!" Ține minte, produci 1 milion de dolari, nu câștigi vreun jackpot sau la loterie.

Ce se întâmplă când faci asta? Când o facem în fața unui public în direct, Eldon și cu mine observăm adesea că atmosfera se schimbă: oamenii încep să se miște, să zâmbească nervos, să râdă un pic și să discute cu cei din jur. Mulți spun că își aud vocea interioară răspunzând cu comentarii de genul: „Da, sigur... Ce ai de gând să faci, să jefuiești o bancă?" Ce îți spune credința interioară când declari așa ceva? Îți auzi dialogul interior returnând gânduri negative care transmit neîncredere și îndoială?

Vei fi surprins probabil de ceea ce îți va dezvălui dialogul când începi să te exprimi cu adevărat. Adesea, o declarație de genul „Sunt bun" ne returnează un flux de discuții cu

Scanned with OKEN Scanner

noi înşine care ne amintesc de faptele necinstite pe care le-am făcut sau la care am participat. Dialogul interior va returna adesea gânduri precum „Serios? Bun la ce? Bun pentru ce? Îţi aminteşti când...?" etc. O declaraţie de genul „Am de gând să nu mai mănânc, să nu mai fumez, să nu mă mai enervez etc." poate să declanşeze un răspuns de genul: „Sigur, am mai auzit asta. Pe cine vrei să păcăleşti? Ce te face să crezi că de data aceasta va fi diferit?" Sau poate, în schimb, se eschivează în loc să te provoace direct şi auzi vocea interioară spunând lucruri de genul „Sigur, poate, dar nu astăzi. Încă o bucată de ciocolată, încă o ţigară, încă un viciu" şi aşa mai departe.

Afirmaţii pozitive

Utilizarea afirmaţiilor (declaraţiilor) pozitive a devenit un pilon de bază în majoritatea cursurilor de dezvoltare personală. Ai posibilitatea să achiziţionezi postere speciale, articole de decor, jurnale, carduri, programe audio etc., toate conţinând afirmaţii. Afirmaţiile pozitive sunt adesea imprimate pe articole de îmbrăcăminte şi alte obiecte personale. Chiar dacă nu cumperi articole speciale, se recomandă frecvent să îţi creezi propriile cartonaşe cu afirmaţii pozitive sau notiţe post-it şi să le lipeşti peste tot în casă. Totuşi, când iei în considerare numeroasele modalităţi în care strategiile subconştiente te împiedică, înseamnă oare acest lucru că utilizarea afirmaţiilor pozitive este o pierdere totală de timp?

Am văzut că pentru a crea Efectul Pygmalion într-o altă persoană figura de autoritate trebuie să *creadă cu adevărat* că studentul/ucenicul/subordonatul este capabil de lucruri măreţe. Pentru ca Efectul Galateea să joace un rol în negarea influenţelor negative, individul trebuie să *creadă cu adevărat şi profund* în el însuşi. Cu cât un comentariu sau un feedback negativ este mai dureros, cu atât mai mare este influenţa sa

asupra mecanismelor subconștiente de apărare. Foarte probabil, repetarea afirmațiilor pozitive pentru tine va declanșa reacții care vor anula afirmațiile – îndeosebi în momentele de stres în care ai cea mai mare nevoie să crezi în ele.

Probabil că raportul pozitiv/negativ de 5 la 1 ar da o oarecare credibilitate utilizării afirmațiilor pozitive – inundă-te cu afirmații pozitive ca să le anulezi pe cele negative –, dar afirmațiile pozitive pe care ți le repeți nu au cum să concureze cu durerea resimțită când persoana iubită ți-a spus că ești inutil, urât, prost sau orice altceva. Aceste afirmații pot fi anulate tot de persoana iubită care îți spune de 5 ori că ești demn, frumos, inteligent etc., dar, de multe ori, cel care le-a rostit nu conștientizează durerea provocată de comentariul său necugetat. Iar unii oameni sunt pur și simplu răi!

Este întotdeauna benefic să îți menții mentalitatea pozitivă, astfel încât este benefic să folosești afirmații care să îți reamintească. Dar acestea au valoare limitată când trebuie să efectuezi schimbări în viața reală, în special în domeniile în care un eveniment sau o credință negativă semnificativă și-a făcut deja loc în subconștient.

Liberul arbitru

În discuția noastră anterioară despre liberul arbitru am aflat că există activitate în subconștient înainte de a face o alegere activă; subconștientul efectuează alegerile, iar conștientul justifică motivul alegerii, inventându-l dacă este necesar. Deci, în acest caz, liberul arbitru este iluzoriu, dar nu în totalitate. Benjamin Libet însuși spunea că mai ai timp să schimbi acțiunea – mintea subconștientă ia decizia, iar mintea conștientă are la dispoziție 150 de milisecunde pentru a se *opune* acțiunii. Nu știu ce părere ai tu, dar 150 de milisecunde nu îmi dau sentimentul de speranță realistă.

Scanned with OKEN Scanner

Controlul conştient

Implicarea gândirii mai chibzuite (Sistemul 2) este utilă şi dispui deja de mai multe modalităţi de a face acest lucru. Am examinat diverse mecanisme de apărare (compensare, reprimare, negare, regresie etc.) care ne determină să ne ascundem de noi înşine. Am văzut scurtăturile şi erorile (biasul normalităţii, iluzia introspecţiei, eroarea lumii juste, eroarea egocentrică etc.) care ne limitează capacitatea de a analiza problemele şi de a vedea lumea reală aşa cum este ea. Avem o oarecare înţelegere a psihologiei noastre şi a tehnicilor (principiile conformării) în faţa cărora cedăm astfel încât să simţim măcar că fiecare dintre noi este un membru *normal* şi acceptabil al turmei umane, precum consecvenţa, reciprocitatea, justificarea etc. Suntem totodată conştienţi de volumul mare de cercetări efectuate nu doar pentru a înţelege modalităţile automate în care funcţionăm, ci şi pentru a găsi căi prin care acestea pot fi modificate pentru a se potrivi obiectivelor animatorilor, comercianţilor şi politicienilor. Cu cât devii mai conştient de acest tip de informaţii, cu atât îţi va fi mai uşor să îţi pui la îndoială propriile alegeri şi să te apropii de găsirea sinelui tău autentic.

Când suntem conştienţi de asemenea mecanisme şi atenţi la momentele în care le putem folosi, suntem în măsură să decidem dacă asta este ceea ce dorim să facem. Dar nu este practic să ne bazăm doar pe asemenea tehnici – gândirea automată este efectiv mult mai rapidă şi mai eficientă în majoritatea cazurilor. Aşadar, ce să facem în legătură cu sursa reacţiilor automate, cu toate informaţiile aflate deja în subconştient, cu toate experienţele care ne-au modelat alegerile şi cu întreaga negativitate care se infiltrează din mediu în ciuda celor mai bune intenţii ale noastre? Cum anulăm

Scanned with OKEN Scanner

programul negativ şi limitativ deja existent şi cum îl înlocuim cu o programare pozitivă şi întăritoare care ne va permite să devenim cea mai bună versiune a noastră – pentru a crea în mod conştient Efectul Galateea în interior? Cu peste 30 de ani de cercetare şi experienţă, Eldon şi cu mine ştim că mesajele subliminale joacă un rol important, deşi nu exclusiv, în acest proces.

Comunicarea subliminală

Majoritatea oamenilor au auzit de mesaje subliminale, dar unii au credinţe foarte confuze şi contradictorii despre acestea. Aceiaşi oameni afirmă adesea că mesajele subliminale din mass-media sunt ilegale, că nu funcţionează, dar sunt încă folosite. Acest lucru nu are sens. Dacă mesajele subliminale nu funcţionează, cum pot fi ele ilegale? Dacă sunt ilegale, cum de sunt încă folosite? De ce marile companii ar investi atât de mult într-o tehnologie despre care, *aparent,* s-a dovedit că nu funcţionează?

Crearea controversei în jurul mesajelor subliminale este o poveste fascinantă cu o mulţime de straturi, inclusiv mai multe tactici (făţişe) folosite pentru a convinge publicul că această tehnică nu funcţionează. Totuşi, deşi merită analizată în detaliu, discutarea ei aici ne-ar îndepărta de scopul antrenării minţii. Ca atare, pentru cititori suspicioşi cu privire la comunicarea subliminală am furnizat o descriere completă a acestui subiect în Anexa A.

De asemenea, indiferent dacă privim controversele inventate sau beneficiile care sunt obţinute prin utilizarea corectă a tehnologiei subliminale, trebuie să ştii de la bun început că Eldon şi cu mine suntem implicaţi semnificativ în acest joc. În urmă cu peste 30 de ani, după ce a efectuat cercetări aprofundate, Eldon a creat tehnologia subliminală de dezvoltare personală InnerTalk, a brevetat-o prin Guvernul

Scanned with OKEN Scanner

SUA şi a invitat cercetători independenţi şi instituţii publice şi private să o studieze. Numeroase studii dublu-orb (standardul de aur pentru cercetare, care elimină biasurile cercetătorilor) au demonstrat eficacitate programelor InnerTalk pentru stimularea dialogului interior şi, astfel, modificarea experienţei de viaţă a utilizatorului. Eldon a participat totodată la una dintre încercările de a crea legi care să impună consimţământul în cunoştinţă de cauză pentru utilizarea mesajelor subliminale şi a depus mărturie în calitate de expert în instanţă pe această temă. În ultimele decenii, Eldon şi cu mine am creat şi am folosit programele InnerTalk pentru a-i ajuta pe oameni din întreaga lume să preia controlul asupra credinţelor interioare (programarea subconştientă), astfel încât acestea să le susţină obiectivele declarate, în loc să le saboteze.

Aşadar, după această dezvăluire completă, să analizăm *cum* ne sunt utile mesajele subliminale.

Esculap

Cât de veche este ideea programării subconştientului? Nu ştim cu siguranţă, dar în Grecia antică existau numeroase temple de vindecare dedicate lui Esculap/Asclepios, zeul grec al vindecării. Preoţii şi medicii de la aceste *asclepioane*, aşa cum erau numite, considerau că starea de sănătate este rezultatul combinaţiei de interacţiuni sociale, de mediu, psihologice, spirituale, emoţionale şi fizice, iar tratamentele lor încercau să restabilească echilibrul în aceste domenii – o abordare holistică.[3] Dietele, curăţarea, purgaţia (fizică şi emoţională) şi exerciţiile fizice erau utilizate frecvent, deşi uneori se efectuau şi operaţii chirurgicale. Erau folosite şi ritualuri transcendentale sau mistice pentru a-i consolida credinţa pacientului în zeul vindecător sau pentru a stimula capacitatea umană înnăscută

Scanned with OKEN Scanner

de autovindecare.[4] Oare se foloseau de figura de autoritate ca să stimuleze efectul placebo?

Cu mulţi ani în urmă, mi s-a spus că preoţii şi/sau medicii din aceste asclepioane le şopteau la ureche pacienţilor în timp ce aceştia adormeau, ceea ce le ghida visele, fie pentru a le dezvălui răspunsurile din subconştient (ca în hipnoză), fie pentru a-i conduce la Esculap, care le-ar fi oferit soluţii. Deşi nu este posibil să verific acest lucru în mod specific, am aflat că partea finală a tratamentului de vindecare presupunea ca pacientul să meargă în Abaton, unde era pus în starea de hipnoză şi încurajat să viseze. Mai multe relatări afirmă că hipnoza era probabil indusă de halucinogene, dar, pe baza a ceea ce auzisem anterior, ar fi fost la fel de uşor ca preoţii sau medicii să le şoptească. Pacienţii declarau apoi fie că au fost vindecaţi automat (intervenţie divină), fie că s-au trezit cu informaţii care le ofereau vindecarea.[5] Este posibil ca, în locul stării hipnotice induse de droguri, pacientul să fi auzit un scenariu hipnotic şoptit sau poate chiar afirmaţii de autovindecare.

Cercetări timpurii

Majoritatea relatărilor afirmă că primele cercetări reale privind procesarea informaţiilor subliminale au fost efectuate în 1863 de către M. Suslowa. Folosind un esteziometru pentru a măsura pragul (distanţa) la care subiectul distinge un contact în două puncte, Suslowa a descoperit că stimularea electrică inhiba capacitatea subiectului de a discrimina, chiar şi atunci când era sub nivelul percepţiei conştiente.[6] Astfel, cu esteziometrul, subiecţii au devenit mai puţin capabili să distingă o atingere cu două puncte de o atingere cu un punct atunci când a fost aplicat un stimul electric subliminal.

Scanned with OKEN Scanner

În 1884, Peirce şi Jastrow au descoperit că subiecţii lor „detectau în mod conştient diferenţe de greutate imperceptibile la niveluri de încredere semnificativ mai mari decât şansa, deşi aveau «zero încredere» în aprecierile lor“[7]. Aşadar, diferenţele de greutate erau atât de mici, încât erau subliminale, dar subiecţii reuşeau să „ghicească“ obiectul mai greu chiar dacă nu aveau nicio idee de ce.

În 1917, neurologul austriac Otto Poetzl a raportat reapariţia în vise a unor imagini sau informaţii prezentate anterior în mod subliminal. În acest studiu, Poetzl le-a cerut subiecţilor să deseneze o imagine prezentată de el şi a folosit un tahistoscop, dispozitiv care proiectează o imagine prea repede pentru a fi recunoscută în mod conştient – iar el a inclus în ea şi imagini „ascunse“ sau subliminale. Desenul subiecţilor nu conţinea niciuna dintre imaginile ascunse. Totuşi, atunci când Poetzl le-a cerut subiecţilor să-şi deseneze visele după ce i-a expus la imaginile subliminale, desenele lor au inclus imaginile ascunse.[8] Fenomenul Poetzl reprezintă capacitatea termenilor sau imaginilor subliminale de a apărea în imaginaţie sau în vise la scurt timp după aceea.[9]

În 1958, Howard Shevrin (University of Michigan) şi Lester Luborsky (University of Pennsylvania) au efectuat un studiu pentru a măsura percepţia preconştientă în vise şi imagini. Rezultatele lor au susţinut în mod semnificativ teoria lui Poetzl, conform căreia subiecţii visează părţile nedeclarate iniţial ale unei imagini. Din nou, aceste părţi „nedeclarate“ au fost prezentate cu ajutorul tahistoscopului.[10] O replicare realizată de Charles Fisher în 1988 a constatat că reprezentările subliminale au fost utilizate în halucinaţii, confirmând din nou fenomenul Poetzl.[11]

Aşadar, informaţia prezentată subliminal este percepută şi, la rândul ei, îl influenţează pe individ. Dar în ce măsură o face şi există oare şi aplicaţii practice?

Scanned with OKEN Scanner

Audierea în Congres din 1984

Mesajele subliminale au fost subiectul audierii din august 1984 în fața Subcomisiei pentru Transport, Aviație și Materiale a Comisiei pentru Știință și Tehnologie. Subcomisia a analizat domenii care ar preocupa publicul în sens orwellian, efectiv deoarece este vorba despre anul 1984. Comisia a recunoscut că au existat „o serie de progrese științifice în acest domeniu și creșterea măsurii aplicării sale în ultimii ani" și a menționat că această tehnologie este utilizată de „un număr mare de magazine din întregul district pentru a descuraja furtul", precum și în domenii de dezvoltare personală (pierderea în greutate, renunțarea la fumat, îmbunătățirea memoriei etc.).[12]

Printre experții chemați să depună mărturie s-au numărat dr. Hal Becker, președintele Behavioral Engineering Corporation, David Tyler, președintele Proactive Systems, dr. Howard Shevrin (University of Michigan) și dr. Lloyd H. Silverman (Universitatea din New York).

Hal Becker a împărtășit informații cu privire la utilizarea „cutiei sale negre" pentru a transmite mesaje subliminale antifurt în „magazine mari, supermarketuri, farmacii, agenții imobiliare, agenții de plasare profesională, dealeri auto, agenții computerizate de închiriere de apartamente și clinici medicale și stomatologice". Becker a raportat succesul deosebit în utilizarea tehnologiei sale cu mesaje antifurt și în câteva contexte terapeutice. În mărturia sa, Becker a precizat că *nu* folosea mesaje subliminale în scopuri publicitare.[13] (În Anexa A vei afla cum controversa privind comunicarea subliminală a început cu rapoartele privind utilizarea ei în marketing. Este posibil ca acest lucru să-i fi influențat nevoia lui Becker de a menține distanța între utilizarea acestei tehnologii și domeniul publicitar.)

Scanned with OKEN Scanner

David Tyler a declarat că societatea sa se află de 3 ani pe piaţa prevenirii furturilor din magazine. Totodată, a împărtăşit informaţii cu privire la unele domenii terapeutice pe care le cercetează în stadiu incipient, precum reducerea depresiei la pacienţii cardiaci sau reducerea stresului în cadrul unei firme de brokeraj. Totuşi, principalul său domeniu de succes l-a reprezentat piaţa antifurt, unde a obţinut rate de succes de 30–50% în reducerea furturilor.[14]

Howard Shevrin a precizat că a cercetat natura percepţiei subliminale timp de 30 de ani şi a afirmat că „imaginile sau cuvintele au trecut atât de repede, încât persoana nu a raportat că le-a văzut; ele s-au înregistrat totuşi în minte în mod inconştient şi au influenţat conştienţa fără ca persoana să aibă ştiinţă de acest lucru“[15]. Însă el mai credea şi faptul că „nu există nicio dovadă substanţială că stimulul subliminal influenţează motivaţia şi are drept rezultat schimbarea semnificativă de comportament a individului“[16]. Altfel spus, mesajele subliminale trebuie să satisfacă un impuls sau o dorinţă congruentă ca să-şi producă efectul.

Shevrin a mai împărtăşit câteva cercetări care au arătat cum prezentarea de informaţii subliminale şi urmărirea activităţii undelor cerebrale pot fi utilizate chiar şi ca tehnică sofisticată de detectare a minciunilor.[17]

Lloyd Silverman şi-a prezentat mărturia spunând: „Cred că este corect să afirmăm că orice analiză rezonabilă a literaturii din ultimii 30 şi ceva de ani l-ar convinge pe un observator imparţial că acesta [subliminalul] este un fenomen real.“ Silverman a fost interesat de timpuriu de mesajele subliminale în scopul examinării „inconştientului freudian“. Un studiu a constatat că persoanele cu depresie legată de vinovăţie reacţionează la mesaje subliminale referitoare de vinovăţie, precum „Am fost rău“, dar nu şi la mesaje subliminale referitoare de pierdere, precum „Am pierdut-o pe

Scanned with OKEN Scanner

mama", și că reacții opuse erau întâlnite la persoanele cu depresie legată de pierdere.[18]

Un domeniu fascinant de cercetare abordat de Silverman îl reprezintă munca sa cu fanteziile sau ideile inconștiente. Rezultate pozitive au fost obținute în mai multe studii care au folosit propoziția subliminală „Eu și mama suntem una". Această teorie a apărut inițial din cercetările sale asupra subiecților cu schizofrenie și din convingerea că problema este legată de dificultățile lor cu mama. Silverman a extins apoi ideea în lucrul cu subiecți care sufereau de depresie și apoi în domeniul dezvoltării personale. În timpul mărturiei sale, Silverman a împărtășit rezultatele utilizării mesajului său „Eu și mama suntem una" cu un program de dezvoltare personală pentru renunțarea la fumat. El a constatat că „la o lună după încheierea programului 13% dintre persoanele care au primit mesajul «Oamenii merg» [grupul de control] se abțineau încă de la fumatul provocat chiar de programul însuși, spre deosebire de 67% dintre cei care au primit mesajul «Eu și mama suntem una». Acestea au fost rezultate destul de izbitoare"[19].

Așadar, programul subliminal de renunțare la fumat a fost eficient. Totuși, o lună mai târziu, dintre subiecții care au primit afirmația subliminală suplimentară „Oamenii merg", 13% încă se abțineau, în contradicție cu subiecții care au primit afirmația subliminală suplimentară „Eu și mama suntem una", unde 67% se abțineau în continuare. Acest lucru indică faptul că programele subliminale de dezvoltare personală funcționează, dar diferențele dintre tehnicile utilizate pentru crearea lor afectează eficacitatea.

Atât Silverman, cât și Shevrin au afirmat clar în mărturiile lor că mesajele subliminale sunt percepute și provoacă schimbări comportamentale în situațiile adecvate.[20]

Scanned with OKEN Scanner

Ca o paranteză, Eldon a discutat despre mesajul „Eu și mama suntem una" cu Joel Weinberger (Universitatea Adelphi), care a fost instruit de Lloyd Silverman, în cadrul emisiunii noastre *Provocative Enlightenment Radio*. Când a fost întrebat, Weinberger nu știa exact *de ce* mesajul a crescut eficacitatea în atât de multe domenii diferite și a fost extrem de interesat de convingerea lui Eldon că, în loc să aibă legătură cu relația subiectului cu mama sa, mesajul are legătură cu mama arhetipală – perioada din pântec în care subiectul cunoștea doar confortul și siguranța.[21] După cum am observat, sentimentul de siguranță joacă un rol semnificativ în crearea succesului, indiferent de aspectul vieții pe care îl analizăm. Această idee a devenit un factor important când Eldon și-a proiectat propria tehnologie InnerTalk.

Dovezi suplimentare

L-am cunoscut pe Eldon la sfârșitul anului 1989. La acea vreme, el adunase toate cercetările găsite despre comunicarea subliminală și procesarea preconstientă și, împreună, am compilat aceste informații în lucrarea *Peripheral Perception via Subliminal Stimuli Desk Reference*. Acest volum conține informații de bază și 234 de pagini de citări și scurte descrieri ale studiilor.[22] (Deși tirajul este acum epuizat, poți citi cartea la adresa https://progressiveawareness.org.)

Astăzi, cercetarea a continuat să prolifereze, iar tot mai multe studii demonstrează că percepția subliminală este reală și are o influență afectivă asupra subiectului. Am prezentat câteva dintre acestea în Anexa A. Totuși, iată un alt studiu realizat de Paul Whalen *et al.* (Colegiul Dartmouth), despre care Kahneman a scris în cartea sa *Thinking, Fast and Slow*. Acesta se referă la biasul de negativitate și la viteza cu care

Scanned with OKEN Scanner

amigdala reacționează la imagini negative. Studiul prezintă interes sporit pentru noi aici deoarece stimulii, imagini ale albului ochilor pe fundal negru, „au fost prezentați unor persoane aflate într-un scaner cerebral. Fiecare imagine a fost prezentată timp de mai puțin de 2/100 de secundă, fiind imediat mascată de «zgomot vizual», afișarea aleatorie de pătrate întunecate și luminoase. Niciunul dintre observatori nu a știut vreodată în mod conștient că văzuse imagini cu ochi, dar o parte a creierului lor știa în mod evident: amigdala, care are rolul principal de «centru de amenințare» al creierului…“ Au fost prezentate subliminal două seturi de ochi: unul holbat de groază și celălalt exprimând fericire. „Imaginile creierului au arătat reacția intensă a amigdalei la o imagine amenințătoare pe care privitorul nu a recunoscut-o.“[23] Așadar, biasul de negativitate, mecanism evolutiv care ne protejează de amenințări, reacționează chiar și la informațiile prezentate subliminal.

Studiile mai importante de cercetare utilizează un număr mai mare de subiecți pentru a permite obținerea rezultatelor anormale. Metaanaliza este un proces de cercetare care combină rezultatele mai multor studii și utilizează metode statistice pentru calcularea rezultatelor sau efectelor globale. Și acestea au fost utilizate pentru a examina validitatea procesării informațiilor subliminale.

Într-o revizuire metaanalitică din 1990, Robert Bornstein (Universitatea Adelphi) a analizat studiile publicate între 1966 și 1989. Analiza a urmărit să examineze magnitudinea schimbării comportamentale produse de stimulii subliminali față de stimulii supraliminali legați de condusul mașinii – cât de diferit a fost gradul de reacție atunci când stimulii au fost prezentați sub nivelul de detectare conștientă (subliminal), comparativ cu cel de deasupra acestuia (supraliminal)? Analiza a arătat că prezentarea subliminală

Scanned with OKEN Scanner

a stimulilor legaţi de condus a produs efecte semnificativ mai puternice asupra comportamentului decât prezentarea supraliminală a aceloraşi stimuli.[24]

În 2009, Eva Van den Bussche (Universitatea KU Leuven, Belgia) şi-a prezentat teza de doctorat intitulată *The Mechanisms of Subliminal Stimuli: A Meta-Analysis and New Experiments* („Mecanismele stimulilor subliminali: o metaanaliză şi experimente noi"). Pentru această teză, ea a rulat mai multe dintre studiile sale împreună cu o metaanaliză pe scară largă în care au fost combinate din punct de vedere statistic studii publicate şi nepublicate privind stimularea mascată efectuate între 1983 şi 2006. Ea afirmă că, „deşi în urmă cu mai puţin de 2 decenii se dezbătea încă foarte mult dacă informaţiile inconştiente sunt în măsură să ne influenţeze comportamentul, acum devine tot mai clar că procesarea inconştientă nu numai că există, ci se extinde și la nivel cognitiv sofisticat"[25].

Diferite tehnologii

Alte probleme apar când vine vorba despre programele subliminale de dezvoltare personală, de la afirmaţii scandaloase la tehnologii ineficiente. Graţie cercetărilor sale, Eldon a fost la curent cu o cantitate destul de mare de informaţii din interior de la diferite companii de dezvoltare personală subliminală. El a aflat că asemenea programe subliminale variază în mai multe feluri, precum:

- Este posibil ca programul să nu conţină niciun fel de afirmaţii. Într-un caz, proprietarul unei companii considera că rezultatele sunt cauzate oricum doar de efectul placebo.
- Afirmaţiile sunt înregistrate până la 50 dB sub purtătorul principal. Acesta este un nivel prea scăzut pentru a fi perceput de ascultătorii obișnuiți.

Scanned with OKEN Scanner

- Afirmațiile sunt înregistrate la persoana a doua („Tu ești bun"), spre deosebire de persoana întâi („Eu sunt bun"). Aceasta este o distincție importantă. Când ai parte de coaching complet audibil, altcineva te încurajează. Când sunt prezentate subliminal, afirmațiile devin parte din fluxul conștienței tale. Când dialogul interior spune „Tu ești bun", aceasta nu face decât să îi transmită individului că alți oameni sunt buni, ceea ce are efect nociv asupra stimei sale dacă el crede că toți ceilalți sunt mai buni decât el.
- Formatarea afirmațiilor este importantă. Afirmațiile scurte și la obiect sunt mai eficiente decât cele lungi și complicate. Este necesar totodată ca afirmațiile să fie bine gândite; o afirmație precum „10 țigări pe zi sunt mai mult decât suficiente pentru mine" poate fi inversată și interpretată ca „Mai mult de 10 țigări pe zi sunt suficiente pentru mine".
- Unele companii consideră că „mai mult este mai bine" și fac reclamă susținând că programele lor conțin o mulțime de afirmații. Există mai multe modalități de a face acest lucru:
  - Pune 100 de persoane să spună fiecare afirmație simultan. Totuși, este mult mai dificil să înțelegi ce se spune atunci când mai mulți oameni vorbesc în același timp.
  - Accelerează afirmațiile. Nimic nu indică faptul că subconștientul înțelege discursul care a fost accelerat. În funcție de cât de mult este accelerat, discursul poate fi dificil sau imposibil de înțeles chiar și atunci când este complet audibil.
  - Stratifică afirmațiile – la 5 dB, 10 dB, 15 dB etc. sub înregistrarea principală. Totuși, există o gamă optimă sub purtătorul primar în care afirmațiile

Scanned with OKEN Scanner

pot fi detectate. Mai mult decât atât este ca şi cum îi ceri unui violonist să meargă până în cealaltă parte a Los Angelesului şi să se aştepte să-i fie auzită muzica.

Cercetări independente

Cu o varietate atât de mare de tehnologii subliminale utilizate pentru crearea programelor subliminale de dezvoltare personală, devine important să întrebi despre cercetările efectuate asupra diferitelor mărci. Însă chiar şi aici este necesară prudenţa. Unele companii citează cercetări care susţin programele lor. Totuşi, în numeroase cazuri, acestea citează cercetări generice, spre deosebire de studiile efectuate pe programele lor. (În unele cazuri, au fost citate cercetări efectuate asupra InnerTalk, în timp ce programele comercializate de ele utilizează o tehnologie diferită.) În cazul în care au fost efectuate studii asupra programelor lor, a fost vorba în general despre o cercetare internă, ceea ce duce la selectarea rezultatelor în funcţie de agenda companiei.

Cu InnerTalk, nu numai că am efectuat propriile cercetări, dar, după cum am menţionat anterior, am pus programele noastre la dispoziţia cercetătorilor independenţi pentru a le studia. De exemplu:

- Thomas Plante (Universitatea Stanford) împreună cu Michael DiGregorio, Gerdenio Manuel şi Bao-Tran T. Doan (Universitatea Santa Clara) au evaluat efectul InnerTalk asupra anxietăţii la examene. Datele statistice au susţinut în mod semnificativ ipoteza că tehnologia subliminală InnerTalk se dovedeşte a fi un instrument eficient pentru reducerea anxietăţii la examene.[26]

Scanned with OKEN Scanner

- Un studiu efectuat de Rainer Pelka (Universitatea Forțelor Armate, München) privind un program InnerTalk pentru slăbit a arătat pierderi medii în greutate de cca 6 kg la subiecții care au folosit programul fără a urma niciun alt tip de dietă sau regim de exerciții fizice.[27]
- La University of Southern California, Diana Ashley a studiat efectul InnerTalk asupra rezultatelor școlare. Ea a constatat creșterea semnificativă a învățării în rândul studenților din grupul experimental.[28]
- Patricia Galbraith și Brad Barton au efectuat la Weber State University un studiu privind efectele programului InnerTalk „Eliberarea de stres". Rezultatele testelor psihologice au indicat reducerea semnificativă a stresului.[29]
- James Reid a efectuat un studiu dublu-orb la Colorado State University folosind programul InnerTalk „Eliberarea de depresie". S-a constatat că utilizarea programului timp de peste 17 ore a dus la scăderea semnificativă pe Scala de depresie Beck. Acest studiu a arătat eficacitatea programului InnerTalk și a indicat totodată legătura dintre eficacitate și doză.[30*]

Mai mult, mii de mărturii de la persoane și organizații au produs o tapiserie care indică faptul că 1) nu este niciodată prea târziu să te schimbi și 2) poți să schimbi aproape orice domeniu al vieții tale. De-a lungul timpului, am văzut cum autosabotajul mental îi limitează pe oameni și cum transformarea acestor credințe duce la realizări.

---

* Consultă Anexa B pentru lista completă a studiilor efectuate cu privire la InnerTalk. (n.aut.)

Scanned with OKEN Scanner

Experienţe personale

Pentru mine, însă, antrenarea minţii este mai mult decât o simplă explorare academică. Deşi îmi place să aflu cum funcţionează mintea şi ce ne motivează, mă interesează şi aplicaţiile practice pentru uzul propriu. Ca atare, am lucrat cu toate instrumentele prezentate în această carte în diverse momente. Doresc acum să împărtăşesc câteva dintre experienţele mele – câteva dintre provocările cu care m-am confruntat şi alegerile efectuate.

Stima

Când l-am cunoscut pe Eldon, în 1989, mă consideram practică şi cu picioarele pe pământ. Acceptam cine sunt, îmi cunoşteam defectele şi neajunsurile, dar, în general, eram fericită să fiu eu însămi. Însă Eldon a văzut imediat dincolo de acest lucru. La scurt timp după ce ne-am cunoscut, mi-a făcut cadou programul InnerTalk „Pe culmile stimei de sine“ şi mi-a spus să nu mă mai critic şi acuz. Trebuie să recunosc că am râs când am deschis pachetul – am crezut că Eldon glumeşte. Totuşi, întrucât aveam încredere în noua relaţie care se dezvolta între noi, am redat programul despre stimă în mod continuu toată seara.

Când Eldon m-a sunat în acea seară să îmi spună „Noapte bună“, eram foarte agitată. Desigur, în acel moment nu mi-am dat seama că afirmaţiile pentru stima de sine se confruntau cu mecanismele de apărare construite de-a lungul anilor – informaţii care erau îngropate în programarea subconştientului. În schimb, am crezut că muzica din acest program este cea mai proastă pe care o auzisem vreodată, atât de proastă, încât reprezintă o ofensă împotriva omenirii înseşi! Am fost incredibil de aspră în exprimarea disprețului

Scanned with OKEN Scanner

față de această monstruozitate deghizată în muzica pe care Eldon a ales să o pună într-un program menit să te ajute să te apreciezi.

Nu după mult timp, s-a întâmplat să ascult un alt program InnerTalk și, de data aceasta, am considerat muzica pur divină. Era atât de suavă și melodică, încât părea să îmi atingă sufletul, inspirându-mă să ating înălțimi tot mai mari. Imaginează-ți șocul meu când am aflat că era aceeași muzică din programul de stimă de sine de care mă plânsesem atât de vehement. Muzica era semnată de Jim Oliver, muzician distins cu Premiul Emmy, și, de atunci, nicio piesă muzicală a lui Jim nu a încetat să-mi ridice moralul.

În acest moment, eram pregătită să ascult explicația lui Eldon despre faptul că nu muzica m-a deranjat când am ascultat prima dată programul de stimă de sine, ci rezistența la setul specific de afirmații care îmi contestau direct credințele interioare construite de subconștientul meu ca să mă protejeze de durere și dezamăgire. Din păcate, neavând încredere în mine, evitam situațiile în care era posibil să eșuez și, în acest proces, ratam șanse de succes și realizări reale.

Am continuat să ascult programul și nu a durat mult până mi s-a risipit rezistența la noul mod de gândire.

Straturi

O analogie care poate fi folosită pentru a-ți da singur putere o reprezintă decojirea straturilor cepei – adesea, mai descoperi încă un strat. De-a lungul anilor, am constatat acest lucru cu problemele mele de stimă de sine, experiențele de viață dezvăluind mai multe straturi. Astfel, am apelat de multe ori la programul de stimă de sine și de fiecare dată am ajuns un pic mai sus și am obținut un pic mai mult. Viața mi s-a schimbat enorm de la începutul acestei călătorii. La început, am sprijinit afacerea noastră cu toate sarcinile de bază (ambalarea

Scanned with OKEN Scanner

produselor, curăţenia etc.); apoi, am ajuns să conduc departamentul de marketing. Iniţial, m-am ocupat de simpla proiectare a designului paginilor pentru fiecare carte nouă; acum, fac o mare parte din editarea, cercetarea şi verificarea faptelor. Până în prezent, cea mai mare realizare a mea este cercetarea, studiul şi scrierea acestei cărţi.

Vorbitul în public

A fost o vreme când eram atât de îngrozită să vorbesc în public, încât îl refuzam în orice împrejurare. Odată, eram într-un studio de înregistrări şi ne pregăteam pentru un interviu radio pe care Eldon urma să îl susţină. Nu trecuse mult timp de când cartea lui *Alegeri şi iluzii* ajunsese pe lista bestsellerelor *New York Times* şi el oferea o mulţime de interviuri, atât la radio, la marile reţele, cât şi online, prin reţelele de socializare. În acest caz, gazdele erau prieteni ai noştri şi mi-au sugerat să mă alătur conversaţiei – „Doar noi patru discutăm în jurul mesei", a spus Elaine. Mi-a fost atât de teamă că îmi vor pune un microfon în faţă, încât m-am asigurat că stau în capătul îndepărtat al camerei, departe de orice fel de echipament.

De-a lungul ultimului deceniu, l-am sprijinit pe Eldon în emisiunea noastră radio *Provocative Enlightenment*. Cei dintre voi care ascultaţi emisiunea de la început ştiţi probabil că am progresat de la a rosti doar câteva cuvinte la a spune câteva fraze şi până la a purta discuţii depline. Reţine totuşi că partea noastră din emisiunea radiofonică se desfăşoară în biroul/studioul nostru – o cameră în care stăm şi discutăm aproape în fiecare zi şi de unde ne conectăm de la distanţă cu postul de radio din Seattle. Vorbind cu soţul meu din cealaltă parte a mesei, este foarte uşor să uităm că avem un public.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Interviuri comune

În timp, am participat și la câteva interviuri comune cu Eldon cu aceleași gazde menționate anterior. La aceste interviuri, în loc să fim în studioul lor, partea noastră s-a desfășurat în biroul/studioul nostru – deci, în esență, vorbeam cu doi prieteni folosind căști conectate la o linie telefonică. Totodată, emisiunea fiind doar audio, nu video, puteam să semnalizez ca să îl anunț pe Eldon ori de câte ori eram blocată și nu știam cum să răspund la o întrebare. Eldon, gentleman desăvârșit și invitat radiofonic cu experiență, pur și simplu răspundea pentru mine. Cel mai greu i-a fost să nu râdă în hohote la bufoneriile mele în timp ce îl imploram în tăcere să mă ajute!

Găzduirea emisiunii

Apoi, într-o zi, Eldon plănuia să găzduiască emisiunea radio în timp ce era pe drum. Toate aranjamentele fuseseră efectuate pentru o cameră privată la Ruby's Inn din Bryce Canyon, de unde urma să transmită emisiunea. Din păcate, din cauza unor probleme cu mașina, nu a reușit să o facă, așa că am avut de ales: să aranjez redifuzarea unei emisiuni anterioare sau să fiu eu însămi gazda emisiunii. Eldon avea emisiunea pregătită, inclusiv întrebările pe care dorea să le pună, așa că, dacă era nevoie, puteam pur și simplu să citesc dintr-un scenariu. Deși micuța voce interioară mi-a strigat mai întâi „În niciun caz!", ea a fost rapid înlocuită cu o voce liniștită care spunea „Oare chiar sunt în stare să o fac?". Și, curând, întregul dialog interior s-a schimbat de la „În niciun caz!" la „De ce nu?", de la „Urăsc să vorbesc în public" la „Dar pot să apelez la notițele lui Eldon". Ei bine, pe scurt, am găzduit emisiunea și am avut o conversație fascinantă cu Larry Rosen (California State University) despre cartea

sa *iDisorder: Understanding Our Obsession with Technology and Overcoming Its Hold on Us*. Aşadar, nu am avut un invitat facil! Da, aveam un scenariu prestabilit la îndemână pentru a-l folosi, dar eram totodată conştientă că, nu cu mult timp în urmă, acest lucru nu m-ar fi consolat prea mult. După cum s-a dovedit, am folosit foarte puţin scenariul, iar conversaţia a decurs în mod natural.

Pe cont propriu

La scurt timp după aceea, Caroline Sutherland, autoare de bestsellere şi prezentatoare de radio, a solicitat un interviu doar cu mine. Încă o dată, a existat o conversaţie/argumentare interioară care a continuat „În niciun caz... De ce nu? Mi-e frică... De ce? O să mă poticnesc în cuvinte... Toată lumea o face la un moment dat“ şi aşa mai departe. Cel mai mare obstacol pentru această cerere de interviu a fost faptul că nu aveam nicio plasă de siguranţă – nu exista niciun scenariu scris anterior şi puteam fi întrebată orice! Exista totuşi un lucru în favoarea mea: urma să discutăm despre modalităţile de eliminare a tiparelor autodistructive, aspect pe care îl cercetasem în ultimele două decenii! Am mers la interviu, lui Caroline i-a plăcut şi chiar m-a rugat să mai facem unul!

Să crezi în tine

Desigur, interviul m-a făcut să mă gândesc la toate tehnicile folosite care m-au adus în acest punct. Ca să ai succes în afaceri, trebuie să fii capabil să vorbeşti în public. A fost un tipar autodistructiv care m-a făcut să evit interviurile de orice fel – frica de a mă face de râs, de a nu merita destul, de a nu fi suficient de inteligentă etc. De-a lungul anilor, am folosit numeroase programe InnerTalk ca să îmi schimb dialogul interior, astfel încât acesta să îmi susţină visele şi

Scanned with OKEN Scanner

obiectivele, în loc să mi le saboteze După cum remarci din unele dialoguri interioare pe care le aveam când mi se prezentau asemenea situații, am ajuns sa schimb modul în care vorbesc cu mine – și, odată cu noul meu dialog interior de susținere, am învățat să înfrunt și să depășesc numeroase frici și limitări.

De câteva decenii, folosesc în viața mea toate informațiile din această carte. Nu cu mult timp în urmă, am suferit o traumă emoțională. Oricât de mult am încercat și chiar am dat totul, nu am văzut nicio rezolvare posibilă. Puteam cu ușurință să devin foarte deprimată din această cauză. În schimb, am pus în aplicare tot ceea ce știam: programul InnerTalk „Emoții coerente", respirația diafragmatică, exerciții fizice, un zâmbet fals pe față etc. Deși acest lucru nu a eliminat problema, i-a ușurat considerabil tensiunile. Timpul vindecă majoritatea lucrurilor, dar aceste tehnici au accelerat procesul. Iată cum arată adevărata dezvoltare personală. Există multă înțelepciune în zicala „Nu ai cum să împiedici apariția lucrurilor rele în viața ta, dar tu ești acela care alege cum reacționează".

Cel mai important aspect: fără întreaga muncă efectuată pentru a-mi antrena mintea, nu aș fi avut niciodată curajul să accept să lucrez la această carte. Ce anume poți să realizezi și tu dacă urmezi aceeași cale?

Analiza realității

Folosesc programele InnerTalk tot timpul. Cel mai rapid rezultat experimentat a fost în 1–2 ore, cu modificarea dispoziției, care mi-a permis să-mi fac treaba. Cea mai lungă perioadă în care a trebuit să folosesc un program a fost de 15 luni, ascultându-l în fiecare seară și folosind apoi orice alt instrument de antrenare a minții la care m-am gândit ca să

Scanned with OKEN Scanner

mă vindec de ceea ce în mod normal reprezintă o afecțiune incurabilă, artrita reumatoidă. Am scris despre această parte a vieții mele în blogul personal de pe InnerTalk.com intitulat *The Keys to Self-Healing*.[31]

O parte din controversa cu privire la eficacitatea programelor subliminale de dezvoltare personală este cauzată de faptul că unele companii fac cele mai extravagante afirmații, ca și cum mintea subconștientă ar avea superputeri incredibile. După cum am aflat, majoritatea companiilor nici măcar nu și-au făcut temele necesare pentru a-și da seama ce sunt stimulii subliminali.

Este necesară expunerea prelungită pentru ca programele subliminale de dezvoltare personală să funcționeze, iar ceea ce vei simți este o mică schimbare a credințelor în direcția dorințelor tale declarate – motivul pentru care lucrezi cu acel program. După cum afirma Bert Westerlundh în *Advances in Psychology*, „mesajele subliminale nu sunt în general citite sintactic, dar pare să existe o evaluare inconștientă extrem de emoțională a cuvintelor“[32].

Procesul subliminal

Procesarea informațiilor subliminale este un fenomen cotidian foarte natural. Majoritatea dintre noi au avut experiența de a fi într-un loc unde mai mulți oameni poartă conversații. Dintr-odată, într-o discuție petrecută în cealaltă parte a camerei, cineva spune ceva semnificativ pentru tine, poate chiar îți menționează numele, iar urechile îți devin atente. Nu ai fost atent la conversația lor, dar subconștientul tău a reușit totuși să îți repereze numele.

Programele subliminale de dezvoltare personală funcționează prin atenuarea îndoielilor, temerilor și nesiguranței care îți blochează în mod frecvent succesul. Ele te ajută să dai tot ce ai mai bun, dar nu te transformă în supraom. De exemplu,

Scanned with OKEN Scanner

dacă vrei să îți îmbunătățești abilitățile în baschet, credințele care te susțin te vor ajuta să obții cele mai bune performanțe, eliminând orice credințe autodistructive care te-ar împiedica. Dar niciun gând pozitiv nu te va transforma într-un Michael Jordan dacă talentul brut nu există în primul rând.

Suntem programați tot timpul, din momentul nașterii. Părinții, frații și anturajul ne influențează tipul de persoană care vrem să fim. Televiziunea, muzica, divertismentul, emisiunile de știri etc., toate ne spun cum să fim „normali" și să ne „integrăm". Sunt în continuă desfășurare cercetări pentru a descoperi modalități de a ne influența alegerile, iar noi trebuie să fim atenți la acest lucru. Dar a fi atenți la toate aceste informații nu este suficient. Trebuie să luăm măsuri proactive ca să eliminăm negativitatea absorbită ca un burete prea uscat de mintea noastră, pe care este necesar să o impregnăm în schimb cu credințe pozitive. Un program subliminal creat corect reprezintă un instrument important în acest proces.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Mintea subconștientă este un depozit al tuturor experiențelor, cele negative fiind mai puternice decât cele pozitive. Deși, la nivel conștient, 5 experiențe pozitive (de exemplu, expresii de iubire din partea partenerului de viață) contracarează o experiență negativă (de exemplu, un schimb de mesaje de furie), probabil că acest lucru nu este valabil pentru credințele subconștiente. În plus, ca un depozit, mintea subconștientă reține numeroase amintiri negative pe care le-am uitat. Din păcate, aceste experiențe/credințe negative continuă să ne influențeze alegerile de astăzi. Iată o componentă-cheie a comportamentelor de autosabotare.

Scanned with OKEN Scanner

Afirmațiile pozitive sunt utilizate în mod obișnuit ca instrument de promovare a credințelor pozitive despre sine. Totuși, a-ți spune ceva de genul „Eu sunt bun" nu are cum să concureze cu durerea provocată de faptul că o persoană iubită îți spune că ești lipsit de valoare. Feedbackul negativ are mai multă greutate și, după cum am văzut, persoana care te-a ironizat ar trebui să facă minimum 5 comentarii pozitive ca să anuleze un singur comentariu negativ. În multe cazuri, acest lucru nu se va întâmpla.

În timp, fluxul conștienței se umple de credințe negative, iar subconștientul le folosește ca bază pentru a crea strategii de evitare a suferinței viitoare. Din păcate, asemenea strategii rămân uneori în vigoare mult timp după expirarea necesității lor și duc la blocarea succesului tău viitor.

Eficiența domeniul comunicării subliminale a fost demonstrată prin cercetări. Totuși, el a devenit controversat în a doua jumătate a secolului XX, în mare măsură din cauza dezinformării (vezi Anexa A).

Metaanaliza înseamnă fuzionarea rezultatelor mai multor studii și utilizarea metodelor statistice pentru a calcula rezultatele sau efectul general. Două astfel de metaanalize privind procesarea informațiilor subliminale au constatat că „prezentarea subliminală a stimulilor legați de condusul mașinii a produs efecte semnificativ mai puternice asupra comportamentului decât prezentarea supraliminală a acelorași stimuli"[33] și că procesarea inconștientă nu numai că există, dar se extinde și la nivel cognitiv sofisticat[34]. Astfel, informațiile subliminale produc un efect mai puternic asupra comportamentului decât informațiile supraliminale (peste pragul de detectare conștientă).

Industria de dezvoltare personală subliminală se confruntă cu problema inexistenței unei metode definite pentru crearea programelor subliminale. Prin examinarea unora dintre diferitele tehnici utilizate, înțelegem de ce anumite programe s-au dovedit ineficiente.

Scanned with OKEN Scanner

Comunicarea subliminală este un fenomen real, ceva cu care toți ne confruntăm tot timpul. Când sunt create corect și utilizate în mod corespunzător, asemenea programe sunt un instrument excelent care sprijină orice călătorie prin care îți dai singur putere.

Exercițiu

Gândește-te la unele schimbări pe care dorești să le efectuezi în viața ta. Scrie afirmații declarative prin care să afirmi că schimbarea a avut loc și că meriți noua realitate. Apoi, ascultă cu atenție răspunsurile care vin înapoi. Crezi în aceste afirmații pozitive sau simți o anumită rezistență față de ele?

Programele subliminale de dezvoltare personală reprezintă doar un instrument din arsenalul nostru de antrenare a minții. Dacă te decizi că este ceva ce dorești să explorezi, iată câteva întrebări pe care trebuie să ți le adresezi înainte de a selecta o anumită marcă:

- Afirmațiile sunt scrise la persoana întâi („eu sunt" *versus* „tu ești")?
- Există cercetări independente care susțin eficacitatea mărcii?
- Afirmațiile sunt înregistrate în timp real cu voci reale, sunt rostite lent și cu intenție?
- Cât de realiste sunt afirmațiile făcute pentru produsele menționate? Vorbesc despre schimbări mărunte în credințe sau promit rezultate incredibile?
- Afirmațiile sunt simple și la obiect sau sunt complexe și întortocheate?
- Ești capabil să distingi afirmațiile din fundal cel puțin o parte din timp sau afirmațiile sunt îngropate prea adânc?

Alegerea unui program subliminal de dezvoltare personală necesită analiza atentă cu privire la beneficiile

Scanned with OKEN Scanner

dorite. De exemplu, în loc să spui că îți dorești să ai mai mult succes, gândește-te ce înseamnă succesul pentru tine. Te referi la succes în relații, în studii, în comunicare, abilități parentale, încredere în sine etc.? Cu cât ești mai specific cu privire la obiectivul dorit, cu atât îți va fi mai ușor să selectezi setul de afirmații cu potențialul cel mai ridicat de a-ți oferi rezultatele dorite.

Deși este în regulă să asculți mai multe programe diferite în fiecare zi, este mai adecvat să nu îți asumi diferite schimbări majore de viață în același timp. De exemplu, nu este indicat să te ocupi simultan de pierderea în greutate și de renunțarea la fumat.

(Vizitează www.inner-talk.com pentru mai multe informații despre tehnologia InnerTalk.)

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

12

Cum să-ți dai singur putere

„«A-ți da singur putere» nu este o expresie
la modă printre gurușii leadershipului.
Este o tehnică dovedită prin care liderii le oferă
echipelor instrumentele de formare, resursele
și îndrumarea adecvate pentru a reuși."

John Rampton

În numeroase privințe, acest capitol este cel mai important pentru mine, deoarece acoperă începutul călătoriei mele de învățare a modului în care funcționează mintea și cum te poate sabota, precum și revelația finală care a adus tehnicile de antrenare eficientă a minții la claritate deplină. Această revelație m-a determinat să încep să lucrez la o carte pe care am intitulat-o provizoriu *Bottling the Placebo Effect*. În timp, am suprapus ideile pe care le aveam peste manuscrisul înmânat de Eldon și l-am transformat apoi în cartea *Antrenează-ți mintea*, pe care o citești acum.

Există instrumente reale și solide care te ajută să îți amplifici starea de sănătate, să trăiești o viață deplină și să reduci la minimum autosabotajul care îți împiedică succesul. Tocmai despre aceasta este vorba în antrenarea minții –

Cu cât activitatea undelor cerebrale este mai rapidă, cu atât grilajul este mai dens sau mai strâns, deci cu atât trec mai puține informații. Pe măsură ce activitatea undelor cerebrale încetinește, densitatea scade și îți este mai ușor să accesezi informații, precum amintirile, creativitatea și inspirația.

Tehnici

Numeroase tradiții spirituale folosesc meditația pentru a crea sentimentul de pace, calm, armonie interioară și conexiune cu ceva mai înalt. Totuși, sunt disponibile în prezent și practici de meditație laice, precum mindfulness, care implică atingerea stării calme și relaxate și apoi pur și simplu observarea gândurilor și acceptarea de sine. Autohipnoza are un scop specific în minte: direcționarea schimbării pozitive într-un domeniu dorit sau încercarea de accesare a informațiilor din subconștient.

Tehnicile utilizate pentru meditație și autohipnoză sunt foarte asemănătoare:

1. **Respirație controlată** – ajustează-ți respirația la un ritm mai profund și mai relaxat.
2. **Relaxare progresivă** – instruiește-te să te relaxezi sistematic, din creștetul capului până în vârful degetelor de la picioare.
3. **Vizualizare** – proiectează un rezultat care ți-ar plăcea, precum spiritualitatea sporită sau capacitatea de a reacționa calm într-o situație anterior tensionată.

Pe măsură ce corpul se relaxează, încetinește activitatea undelor cerebrale. Antrenamentul mindfulness utilizează în general Pasul 1 și, poate, Pasul 2, apoi trece la observarea calmă și imparțială a gândurilor care apar, înainte de a le ghida cu blândețe înapoi către un spațiu de calm.

Scanned with OKEN Scanner

Totuşi, starea de relaxare mult mai profundă se obține când procesul este ghidat de un hipnoterapeut cu experiență. Deşi acesta începe de obicei prin utilizarea multor tehnici, ca în meditație şi autohipnoză, faptul că procesul este dirijat uşurează atingerea unor niveluri mai profunde de relaxare. Hipnoterapeutul utilizează şi alte instrumente pentru a induce starea hipnotică:

- un ceas cu pendul sau un metronom – ticăitul lent şi ritmic sincronizează creierul şi încetineşte ritmul cardiac
- o roată care se învârte şi îl atrage pe subiect mai adânc
- lumina intermitentă – din nou, ritmul sincronizează şi relaxează creierul, în timp ce elimină distragerile
- ritmul mai lent de vorbire, care, împreună cu volumul mai scăzut, ajută la încetinirea gândirii subiectului, vocea devenind ghid pentru călătoria interioară

Vocea hipnoterapeutului creează un spațiu sigur, facilitând relaxarea mai profundă a subiectului şi încetinirea activității undelor cerebrale. În unele cazuri, subiectul intră în nivelurile theta sau chiar delta şi are uneori senzația că a adormit. Cu îndrumarea atentă a hipnoterapeutului, este posibil ca subiectul să aibă acces la amintiri profunde, să vindece traume mai vechi sau să ofere modalități de rezolvare a problemelor actuale.

Beneficii

Literatura de specialitate este bogată în studii care arată beneficiile acestor tehnici. În prezent, medicii îşi sfătuiesc frecvent pacienții să inițieze o practică de meditație. Potrivit Clinicii Mayo, meditația îi ajută pe oameni să gestioneze o serie de afecțiuni, de la anxietate la astm şi de la boli de inimă la sindromul intestinului iritabil.[3]

Scanned with OKEN Scanner

Şi hipnoza este utilizată în aceleaşi domenii, hipnoza dirijată (spre deosebire de autohipnoză) fiind utilizată mai frecvent în aspecte de la pierderea în greutate la renunţarea la fumat şi de la reducerea anxietăţii la dezvăluirea amintirilor reprimate.

După cum s-a menţionat, o componentă esenţială a tuturor acestor tehnici este încetinirea activităţii undelor cerebrale şi intrarea minţii şi corpului într-o stare calmă, relaxată. Într-un fel, se aseamănă cu repornirea computerului; totul funcţionează mai bine când este eliminată o parte din dezordine. Mintea se odihneşte; la fel şi corpul. Practicile regulate care încetinesc activitatea undelor cerebrale au efect pozitiv în numeroase domenii ale vieţii, aducând beneficii sănătăţii, reducerea stresului, gândirea mai clară şi productivitate sporită.

Consider că beneficiile acestor tehnici sunt atât de consacrate, încât nu există prea multe de câştigat prin analizarea studiilor ştiinţifice specifice. Aşadar, în loc să urmez calea ştiinţifică, îţi voi împărtăşi mai mult din călătoria mea în aceste domenii şi modul în care a condus la revelaţia mea. În acest fel, sper că vei obţine o perspectivă mai practică asupra acestor tehnici şi vei fi mai stimulat să le încerci singur.

Hipnoza

La mijlocul anilor 1980, am lucrat ca microbiologă la Laboratorul de Sănătate Publică de la Leicester Royal Infirmary (Marea Britanie). Eram o persoană foarte practică, realistă, care iubea metoda ştiinţifică şi considera că un lucru este adevărat doar dacă ştiinţa dovedeşte că este aşa. Într-o zi, în întregul spital şi în laboratoare au apărut fluturaşi care anunţau prezentarea despre hipnoză a unui anestezist aflat în vizită. Nu luasem niciodată în serios ideea de hipnoză, considerând-o mai degrabă un truc de scenă. Totuşi, spitalul

Scanned with OKEN Scanner

organiza prezentarea, astfel încât aceasta avea cel puțin cvasi-aprobarea din partea unei instituții științifice.

Prezentarea a fost foarte interesantă. Îmi amintesc în special relatarea prezentatorului despre o femeie care avea dureri la braţ de mulţi ani. Consultase o mulțime de experți, dar aceştia nu reuşiseră să descopere sursa problemei. În ultimă instanţă, femeia l-a vizitat pe un anestezist care era şi hipnoterapeut practicant. Sub hipnoză, terapeutul a îndrumat-o să se întoarcă în timp la momentul în care a început durerea din braţ şi să descopere cauza. Făcând acest lucru, femeia şi-a amintit un eveniment emoțional, ceva de care uitase, dar care, la momentul respectiv, fusese extrem de traumatizant pentru ea. După ieşirea din hipnoză, femeia a respins informația – da, era interesant că îşi amintise acel eveniment vechi, dar nu putea fi semnificativ. A doua zi, l-a sunat pe terapeut şi i-a spus că durerea dispăruse; de fapt, dispăruse cu o seară înainte, dar a vrut să se asigure înainte de a-l anunța. Am fost foarte intrigată: cum poate o experiență emoțională să-i provoace durere la braţ? Totul părea fără sens.

Fără înşelătorii

Verificarea suplimentară a întregii experiențe de hipnoză a provenit din prezența la eveniment a circa 70 de persoane din laboratoarele de microbiologie şi virusologie. Colegii mei s-au aşezat în diferite părți ale marelui amfiteatru. Întâmplător, când conferențiarul şi-a ales subiecții ca să ne demonstreze câteva dintre diferitele sale tehnici de hipnoză, s-a întâmplat să aleagă 3 persoane din laboratorul meu. Sub hipnoză, el a făcut-o pe Dawn să uite numărul 6. Scoțând-o din hipnoză, i-a cerut să numere de la 1 la 10, înainte şi înapoi, iar ea s-a conformat, omițând complet numărul 6. Sub hipnoză, l-a desensibilizat pe Martin la durere și i-a înfipt un ac în braţ. Martin nu a tresărit. Cred că lectorul

Scanned with OKEN Scanner

a pus-o pe a treia persoană să facă un lucru asemănător unui copil. Totuşi, după cum am spus, toate acestea s-au întâmplat în urmă cu aproape 4 decenii, iar unele detalii s-au pierdut în timp. Cert este că 3 membri ai laboratorului meu au acţionat ca subiecţi, nu au fost doar intermediari. Martin s-a bucurat cu siguranţă să afişeze zona în care acul îi fusese înfipt în braţ, când ne-am întors la muncă a doua zi.

Descoperiri hipnotice

Totul mi s-a părut fascinant şi m-a intrigat potenţialul. L-am contactat pe un hipnoterapeut şi am susţinut mai multe şedinţe. Una dintre primele şedinţe a implicat regresia vârstei, în care terapeutul i-a cerut subconştientului meu să indice vârstele la care „problema" mea a fost declanşată. După ce m-a hipnotizat, terapeutul a numărat înapoi de la vârsta mea actuală până la 0 şi mi-a cerut o reacţie ideomotoare la anii importanţi – i-a cerut minţii mele subconştiente să ridice degetul arătător ca să indice momentul în care au avut loc evenimentele semnificative; au fost destul de multe. Următoarele sesiuni au presupus revenirea la aceste evenimente, începând cu cel mai recent şi mergând înapoi în timp. Amintirea şi eliberarea oricărei dureri emoţionale legate de evenimente a fost suficientă pentru a reduce nivelul de stres.

În următoarele câteva luni, am experimentat diverse tehnici de inducţie a hipnozei şi o varietate de instrumente de dezvăluire, inclusiv desenul hipnotic şi scrisul hipnotic. Unele tehnici s-au întins pe durata a două şedinţe. Astfel, de exemplu, un eveniment semnificativ s-a petrecut când aveam circa 8 ani. Terapeutul m-a hipnotizat, m-a condus înapoi la vârsta de 8 ani şi i-a cerut subconştientului meu să *deseneze* evenimentul respectiv. După ce am terminat „capodopera artistică", terapeutul m-a readus treptat la starea

Scanned with OKEN Scanner

de conștiență. Privind foaia, am văzut doar o încurcătură de linii șerpuite; cu siguranță, hipnoza nu scosese la iveală vreo abilitate artistică latentă.

Săptămâna următoare, însă, terapeutul a repetat procesul, dar de data aceasta i-a cerut subconștientului meu să mă informeze despre semnificația mâzgălelii. La școala mea gimnazială exista un bazin suprateran, iar pe parcursul verii mergeam adesea să înotăm în timp ce profesorii se plimbau în jurul perimetrului său. Nu se țineau lecții de înot propriu-zise, iar majoritatea dintre noi doar ne bălăceam. Într-o zi, dintr-un motiv oarecare, mi-am pierdut echilibrul și nu mi l-am mai regăsit. Eram sub apă și păream incapabilă să mă ridic; nu am nicio idee de ce, abia dacă mai reușeam să simt ceva. Din fericire, mă aflam la marginea bazinului, iar un profesor, văzându-mi dificultatea, s-a întins pur și simplu și m-a tras în sus prinzându-mă de casca de înot.

Liniile mâzgălite pe care le desenasem erau modelul pe care îl făceau picioarele mele în timp ce se zbăteau să se sprijine pe podeaua bazinului. Semnificația evenimentului a fost sperietura de moarte, dar nu am spus niciodată nimănui despre cât de groază mi-a fost. Ghemul de frică a fost închis în subconștientul meu, împreună cu restul de nesiguranțe și sentimente de inadecvare tot mai mari și s-a infiltrat în liniște în alte domenii ale vieții în momente nepotrivite.

Programare negativă

Hipnoterapia a fost foarte eficientă – nu 100%, dar suficient pentru a-mi aduce o ușurare semnificativă. Probabil am obținut un rezultat incomplet deoarece nu am terminat-o cu adevărat (mi-am schimbat locul de muncă și m-am mutat). Totuși, rezultatele au fost suficiente ca să văd direct efectele programării negative asupra unor părți aparent fără legătură ale vieții mele.

Scanned with OKEN Scanner

Întreaga experiență mi s-a părut fascinantă: nu numai că există o anumită logică și coerență în modul în care funcționează mintea, dar aceasta poate fi accesată și influențată pentru a ne îmbunătăți calitatea vieții. După doar câteva luni de hipnoterapie, m-am înscris la o școală specializată și am petrecut următorii 3 ani studiind această disciplină pe cont propriu.

Eram la începutul practicii mele de hipnoterapie când am aflat despre un atelier special de 2 zile găzduit de școala la care studiam – un curs despre procesarea subliminală a informațiilor, susținut de Eldon Taylor, expert în procesarea preconștientă. Acest atelier m-a determinat să-mi dedic următorii peste 30 de ani studierii mecanismelor interne ale minții, concentrându-mă îndeosebi asupra aplicațiilor practice.

Meditații

Așa cum am afirmat, meditația este asemănătoare cu autohipnoza. Deși meditația este adesea asociată cu practicile spirituale, ea nu este sinonimă cu spiritualitatea. Dacă nu ești preocupat de spiritualitate, te rugăm să nu respingi ideea de a adăuga meditația la repertoriul tău de instrumente de dezvoltare personală. Meditația are beneficii uriașe, indiferent dacă este spirituală sau laică. Există o singură diferență între cele două procese meditative: posibilitatea de a adăuga elemente spirituale în poveste în timp ce îți conduci corpul într-o stare mai relaxată. Totul se reduce la preferințele personale.

Deși nu este neobișnuit pentru mine să dau peste lucrări științifice care demonstrează beneficiile meditației, o serie de lucrări mi-au atras atenția.

- În 2009, dr. Dharma Singh Khalsa, președinte și director medical al Alzheimer's Research & Prevention Foundation, și colegii săi au prezentat modificări

Scanned with OKEN Scanner

ale fluxului sangvin cerebral în timpul unei meditații specifice. Dovezi semnificative sugerează că reducerea fluxului sangvin cerebral este asociată cu riscul sporit de Alzheimer, precum și cu evoluția sa rapidă.[4]

- În 2010, un studiu preliminar efectuat la Facultatea de Medicină a University of Pennsylvania de către neurologul Andrew Newberg și colegii săi a arătat efectele asupra funcției cognitive și fluxului sangvin cerebral la subiecții cu pierderi de memorie. După 8 săptămâni de această practică, s-a demonstrat că pierderea memoriei a fost inversată, în comparație cu subiecții din grupul de control.[5]
- În 2010, un studiu realizat de Andrew Newberg și echipa sa a arătat efectul anti-îmbătrânire atunci când meditația este practicată pe termen lung.[6] Fluxul sangvin cerebral al meditatorilor avansați a fost comparat cu cel al non-meditatorilor. „Modificările observate asociate cu meditația pe termen lung apar în structurile care stau la baza rețelei de atenție și, totodată, în cele care au legătură cu emoțiile și funcția autonomă."[7]
- O lucrare din 2012 de Aleezé Sattar Moss și colegii săi a analizat efectele unui program de meditație de 8 săptămâni asupra dispoziției și anxietății la pacienții cu pierderi de memorie. Studiul a concluzionat că „un program de meditație de 8 săptămâni, timp de 12 minute pe zi, la pacienții cu pierderi de memorie a fost asociat cu modificări pozitive ale dispoziției, anxietății și altor parametri neuropsihologici care au fost corelate cu modificări ale fluxului sangvin cerebral"[8].
- O lucrare din 2013 de Helen Lavretsky și colegii săi a arătat că 65% dintre subiecți au înregistrat

Scanned with OKEN Scanner

îmbunătățirea cu 50% a depresiei, utilizând scala Hamilton de evaluare a depresiei. Îmbunătățirea a fost „însoțită de creșterea activității telomerazei, sugerând reducerea îmbătrânirii celulare induse de stres“[9].

- Într-un studiu din 2018, Kim Innes și colegii săi au constatat că un program de meditație de 12 săptămâni a fost asociat cu îmbunătățiri ale funcției cognitive, somnului, dispoziției și calității vieții.[10]

Așadar, conform acestor lucrări, meditația îmbunătățește numeroase domenii, inclusiv memoria, abilitățile cognitive, stările de spirit și reduce anxietatea, depresia, stresul și poate chiar încetinește îmbătrânirea. Ceea ce a atras atenția în mod semnificativ asupra acestei serii a fost faptul că, în timp ce alte studii au constatat beneficii în urma pregătirii extinse și perioadelor lungi de meditație, aceste studii au arătat că simpla meditație de 12 minute are efect și mai puternic.[11] Și mai surprinzător este faptul că toate studiile au folosit aceeași practică de meditație de 12 minute, iar rezultatele solide au fost obținute după doar 8 săptămâni. Dar ceva în legătură cu aceste studii m-a determinat să investighez mai mult. În acest proces, am analizat mecanica din spatele meditației și am personalizat-o apoi în funcție de preferințele mele.

Meditația Sa Ta Na Ma

Am aflat despre prima dintre aceste lucrări în 2011. Eldon a venit în biroul meu și mi-a povestit despre un studiu care arăta cum un proces simplu de meditație a dus la îmbunătățirea memoriei la pacienți care sufereau de demență. Mi-a spus că meditația presupune incantarea repetată a 4 cuvinte, plus utilizarea unor mudre specifice. La acea vreme,

Scanned with OKEN Scanner

habar nu aveam ce sunt mudrele, dar cele 4 cuvinte mi-au atras atenţia: Sa, Ta, Na, Ma.

Unele lucruri sunt pur şi simplu imprimate permanent în fiinţa ta. Am fost crescută ca sikh (religie apărută în Punjab, India, în secolul al XV-lea) şi, cel puţin pentru o vreme, am fost foarte devotată. Rugăciunea *Japji Sahib* este extrem de importantă pentru sikhşi, aşa cum este rugăciunea *Tatăl nostru* pentru creştini. *Guru Granth Sahib* (scripturile sfinte) începe cu *Japji Sahib* – rugăciunea de dimineaţă:

Ik Onkar, Sat Nam, Karta Purakh, Nirbhao, Nirvair,
Akal Moorat, Ajuni Saibangh, Gur Parsad, Jap,
Aad Such, Jugaad Such Hai Bi Such, Nanak Hosi
Bhi Such.

(Dumnezeu este unul. Adevărat este numele său,
creatorul, fără teamă, fără duşmănie, nemuritor,
dincolo de naştere şi moarte, iluminat, realizat
prin harul adevăratului Guru.
Repetă-i numele.
Adevărat la început, adevărat de atunci, adevărat acum,
Nanak spune că va fi întotdeauna adevărat.)

Această parte a rugăciunii este Mool Mantra – doctrina spirituală fundamentală pentru sikhşi. Rugăciunea este atât de importantă, încât, în unele familii, copiii sunt învăţaţi Mool Mantra de îndată ce au învăţat să spună „mama" şi „tata". Eu aşa am fost crescută şi, deşi am respins religia formalizată cu zeci de ani în urmă şi chiar şi atunci când sunetele erau distorsionate drastic, tot mai credeam că aud cuvintele atât de sacre pentru sikhşi: oare Sa Ta Na Ma trebuia să fie SatNam?

Scanned with OKEN Scanner

Kirtan Kriya

Am cercetat acest lucru în continuare. La acea vreme, unele rapoarte o prezentau ca pe o meditație pur seculară. Presupun că este laică pentru cineva care nu este familiarizat cu cuvintele – doar o serie de sunete aleatorii. Alte relatări afirmă despre aceste cuvinte că reprezintă „naștere", „viață", „moarte" și „renaștere" în sanscrită. Deși am fost cândva sikh devotată, nu am fost niciodată erudită sikh. Totuși, nu am auzit niciodată ca SatNam – numele adevărat – să aibă alte semnificații.

Cercetând un pic mai mult, am aflat că această meditație a fost creată de Yogi Har Bhajan Singh, cunoscut acum doar ca Yogi Bhajan, și este practicată de adepții săi, Sikh Dharma, cunoscuți și sub numele afectuos de „sikhșii americani". Știu despre Yogi Bhajan de când eram copil și l-am văzut de mai multe ori. Deși multe dintre practicile sale au fost dezaprobate de sikhșii tradiționali (a inventat o mulțime de lucruri și a introdus idei care nu se bazau pe învățăturile sikh), am avut întotdeauna o mare admirație pentru adepții săi. Sikhșii americani pe care i-am întâlnit de-a lungul anilor emanau o spiritualitate senină și captivantă și am simțit întotdeauna că am avut de câștigat vorbind cu ei și petrecând timp în compania lor. Meditația utilizată în toate aceste studii a fost concepută de Yogi Bhajan și se numește Kirtan Kriya.

Potrivit unei lucrări realizate de Dharma Singh Khalsa, unul dintre cercetătorii studiilor menționate anterior, odată ce te afli în stilul meditativ tradițional (ești așezat în poziție verticală, dar confortabilă, respiri natural și închizi ochii), există 3 elemente ale acestei meditații.

În primul rând, este vorba de intonarea Sa Ta Na Ma: complet audibil timp de 2 minute, apoi în șoaptă timp de 2 minute, apoi în gând timp de 4 minute, apoi în șoaptă timp de 2 minute și apoi din nou complet audibil timp de 2 minute.

Scanned with OKEN Scanner

(Întreaga meditație durează 12 minute.) Totodată, intonarea trebuie efectuată cu o voce de cântec, urmând primele patru note din cântecelul „Mary Had a Little Lamb". Așadar,

Ma - ry - had - a
Sa - ta - na - ma

În al doilea rând, mudrele (mișcările degetelor) sunt efectuate cu ambele mâini în același timp.

Sa – atinge-ți degetul arătător de degetul mare.
Ta – atinge-ți degetul mijlociu de degetul mare.
Na – atinge-ți degetul inelar de degetul mare.
Ma – atinge-ți degetul mic de degetul mare.

Potrivit lui Khalsa, această ordine trebuie urmată întotdeauna și niciodată inversată.

În al treilea rând, adaugă o vizualizare: imaginează-ți cum energia intră prin vârful capului și iese înainte, prin mijlocul frunții – al treilea ochi. Energia urmează un traseu în forma literei L.[12]

De la realitate la ficțiune

Această meditație funcționează fără îndoială. Khalsa a fost implicat într-o anumită măsură în toate studiile, la fel și mulți alți cercetători. Lucrările au apărut și în publicații și reviste cu înaltă reputație. Însă revelația mea a apărut ca urmare a faptului că am căutat *de ce* funcționează.

Ritm hipnotic

Sa Ta Na Ma repetat este pur și simplu un ritm 4/4 – patru timpi la fiecare măsură. Acest ritm devine ușor hipnotic, oarecum asemănător cu sunetul metronomului. Ritmul

Scanned with OKEN Scanner

lent şi uniform contribuie la procesul hipnotic. Ritmul 4/4 este adesea modul în care îmi aud picioarele bătând pavajul în timpul alergării; este un sunet care mă introduce frecvent într-o stare meditativă. Indiferent dacă este vorba despre o alergare uşoară sau o postură completă de meditaţie, acest ritm de 4/4 funcţionează eficient pentru relaxarea corpului şi menţinerea ritmului cardiac uniform şi lent, încetinind în acelaşi timp şi activitatea undelor cerebrale. Când alerg, îmi apar unele dintre cele mai clare gânduri şi unele dintre cele mai bune idei creatoare, ascultând acest tipar 1-2-3-4, 1-2-3-4, care se repetă la nesfârşit. (Interesant este faptul că, atunci când număr 1-2-3-4 în timpul alergării, folosesc tonuri similare cu cele întâlnite în primele 4 note din „Mary Had a Little Lamb": accentuez la 1, reduc nota la 2 şi 3 şi o ridic din nou la 4). Aşadar, ritmul hipnotic are sens, dar cum rămâne cu cuvintele folosite?

Cuvinte sacre

Deşi traducerea „naştere, viaţă, moarte, renaştere" este întâlnită în scrierile lui Yogi Bhajan şi pe blogurile care nu şi-au actualizat informaţiile, aceasta a fost eliminată din materialele publicate de sikhşii americani. În prezent este utilizată doar traducerea iniţială (Numele Adevărat). Presupun doar că erudiţii sikh s-au opus alterării sensului şi au cerut să fie corectată. Totuşi, aceste cuvinte au semnificaţii sacre pentru credincioşi, iar pentru non-sikhşii care au participat la studiu ele obţin semnificaţie doar graţie utilizării lor în experiment. Credinţa, fie ea în ştiinţă sau religie, îşi aduce beneficiile şi ajută la intensificarea procesului de relaxare.

Sunete sacre

Înţelegerea mea în privinţa cuvintelor şi originii lor m-a condus la concluzia că nu reprezintă un element important în această meditaţie.

Scanned with OKEN Scanner

OM este considerat de mulți un sunet sacru. În aceeași ordine de idei, unii cred că și Sa Ta Na Ma sunt sunete sacre. Totuși, Sa Ta Na Ma este o versiune foarte distorsionată a lui SatNam. Ar rămâne OM sunet sacru dacă ar fi schimbat în O oo Mm eh?

Conform lucrării lui Khalsa, plasarea limbii în mantra Sa Ta Na Ma stimulează cele 84 de puncte ale meridianelor de acupunctură din cerul gurii. Este posibil ca acest lucru să nu fie valabil pentru sikhșii americani care au fost învățați pronunția corectă a lui Sat Nam. Dar sunetele și plasarea limbii sunt foarte diferite pentru cei care nu cunosc cuvintele indiene. De exemplu, „t" din „Ta" nu se pronunță ca „t" din „ton", cu limba izbind de cerul gurii, mai degrabă, sunetul corect este între „th" și „t".

Puterea acestei meditații nu stă în sunetele sacre sau în activarea punctelor de pe meridiane, întrucât ea funcționează atât pentru cei care pronunță corect cuvintele cu smerenie religioasă, cât și pentru cei care habar nu au ce înseamnă sau cum să le pronunțe. În loc de smerenie religioasă, este posibil ca participanții non-sikhși la studiu să fi considerat că termenii utilizați sunt eficienți, iar această credință a contribuit la succesul meditației.

Concentrare

Una dintre problemele cu care se confruntă aproape toți oamenii când învață pentru prima dată să mediteze este ideea că trebuie să îți eliberezi mintea de gânduri. Majoritatea descoperă că, de îndată ce își spun să nu mai gândească, mintea le este inundată de gânduri. Totuși, prin repetarea sunetelor, mintea este antrenată să se concentreze, oprind astfel zgomotul neîntrerupt al gândurilor. În același mod, executarea mudrelor oferă concentrare suplimentară. O abordare mai tradițională ar fi utilizarea de mala, mărgele de rugăciune.

Scanned with OKEN Scanner

Exercițiul de vizualizare adaugă un alt strat concentrării și îi oferă în același timp minții permisiunea de a absorbi energie relaxantă și purificatoare. Astfel, se eliberează negativitatea ori se afirmă forța interioară proiectată în lume.

Dacă îți amintești când am descris modul în care practic respirația diafragmatică, am spus că îmi imaginez cum respirația urcă pe spate în timpul inspirației, îmi înconjoară umerii și apoi curge în jos pe partea din față. Când meditez, trimit energia mentală a respirației chiar mai sus, astfel încât, în loc să îmi înconjoare umerii, ea se întinde în sus și ajunge la câțiva metri deasupra capului înainte de a curge din nou în jos. Îmi propun în mod activ să eliberez tensiunea și anxietatea în timpul expirației și să caut calmul, confortul și energia pozitivă în timpul inspirației. Este ceva ce fac instinctiv.

Mantra concentrează centrii vorbirii, mudrele concentrează simțul tactil, vizualizarea concentrează mintea, repetiția calmează și relaxează, iar credințele tale (spirituale sau științifice) oferă putere întregului proces.

Personalizează

Meditația Sa Ta Na Ma, așa cum este ea descrisă anterior, a fost studiată pe larg și s-a dovedit eficientă. Totuși, dacă dorești să personalizezi procesul, dar să păstrezi elementele esențiale, încearcă în loc de Sa Ta Na Ma o altă declarație cu 4 (sau 8) timpi pe care o consideri semnificativă. Dacă ai înclinații religioase, folosește ceva care îți place din scripturile tale. Dacă aș simți nevoia să revin la rădăcinile mele sikh, grație familiarității uzuale și sentimentului de confort din copilărie, aș lucra cu: Aad Waheguru, Jugaad Waheguru, Hai bhi Waheguru, Hosi Waheguru (Minunat Dumnezeu care a fost Adevărat la început, Minunat Dumnezeu care a fost Adevărat de atunci, Minunat Dumnezeu care este încă adevărat, Minunat Dumnezeu care va fi întotdeauna adevărat).

Scanned with OKEN Scanner

1	2	3	4	1	2	3	4
Aad	Wa-	he-	guru,	Jugad	Wa-	he-	guru

1	2	3	4	1	2	3	4
Hai bhi	Wa-	he-	guru,	Hosi	Wa-	he-	guru

Este vorba despre 16 timpi (sau patru măsuri de timp 4/4), dar efectul este acelaşi. Beneficiul suplimentar pentru sikhşi constă în sentimentul de completitudine, întrucât această mantră este repetată aproape de fiecare dată când are loc o slujbă sikh.

Catolicii preferă probabil să folosească:

1	2	3	4
Sfânta	Maria	Maica lui	Dumnezeu

Budiştii preferă probabil să folosească:

1	2	3	4
Om	mane	padme	hum

(Nestemata este în lotus.)

Creştinii preferă probabil să folosească:

1	2	3	4
Ii-	sus	mă	iubește

sau:

1	2	3	4
Fii	liniștit	și	cunoaște

Scanned with OKEN Scanner

Dacă dorești ceva fără implicații spirituale, optează pentru o activitate care te face să te simți fericit și confortabil. Totuși, ai grijă cu folosirea afirmației deoarece, dacă o parte din tine nu o crede, acest lucru creează o mică tensiune psihică, exact opusul a ceea ce încerci să obții. Alternativ, rămâi la consacrata:

1	2	3	4
Sa	Ta	Na	Ma

În versiunea mea sikh, nu o intonez pe melodia „Mary Had a Little Lamb". În schimb, folosesc melodia pe care o auzeam practic în fiecare săptămână în copilărie, când familia mea mergea la gurudwara (templul) sikh – un sunet care încă are puterea de a mă face să mă gândesc la unitate și venerație. În mod interesant, sunetele seamănă mai degrabă cu „Mary Had a Little Lamb". Pentru cei cărora le place să folosească mantra budistă „Om mane padme hum" le-ar fi mai benefic să folosească „Mane padme Oo Om, Mane padme Om" împreună cu melodia care o însoțește frecvent. Mantrele au adesea un iz muzical. Ca atare, nu cred că acele 4 note cu care începe „Mary Had a Little Lamb" au vreo semnificație reală. Folosește-le dacă dorești sau întrebuințează altele după preferință.

Ca parte importantă a discuției referitoare la această meditație, înțelege de ce funcționează aspectele diferite și găsește apoi modalități de a o face mai confortabilă pentru tine. Când înțelegi mecanismele, poți să elimini mistica și ritualurile și să te bazezi în schimb pe știință.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Tehnica Eliberării Emoționale (EFT, Emotional Freedom Technique)

Același proces analitic poate fi aplicat și în alte domenii. Un astfel de proces este Tehnica Eliberării Emoționale, cunoscută și sub numele de „tapotare". Mai multe studii au demonstrat eficacitatea ei ca tratament pentru depresie[13], TSPT[14], anxietate[15] și multe altele[16]. Cercetările sunt suficient de abundente încât să apară pe WebMD[17] și printre sugestii pe site-ul Kaiser Permanente.[18] Totuși, eu rămân sceptică, mai ales când analizez calitatea studiilor și tipurile de publicații în care apar. Majoritatea rezultatelor se bazează mai mult pe relatări anecdotice, care nu sunt științifice. Scepticismul meu este validat și de alți cercetători, care consideră că efectele obținute sunt cauzate de alți factori.

Wendy Waite (Universitatea din Lethbridge, Canada) și Mark Holder (Okanagan University College, Canada) au realizat în 2013 un studiu privind tratamentele pentru frică. Cercetătorii au împărțit 119 studenți în 4 grupuri tratament aplicat de EFT (Grupul EFT), tratament placebo (Grupul P), tratament de modelare (Grupul M) și control (Grupul C). Ei au constatat că, în timp ce grupul EFT a arătat o „scădere semnificativă a măsurilor de auto-raportare în stadiul de post-tratament", același lucru s-a întâmplat și în grupurile placebo și de modelare. Cercetătorii au concluzionat că „aceste rezultate sugerează atribuirea eficacității raportate a EFT caracteristicilor pe care le împărtășește cu terapiile mai tradiționale"[19], o concluzie logică. Deși se presupune că EFT își obține o parte din efect prin baterea ușoară a meridianelor, precum în cazul acupresurii și acupuncturii, practicanții afirmă că nu contează unde se bate, ceea ce invalidează argumentul meridianului. Procesul de tapotare, totuși, *ar* crea

reacţia de relaxare şi de concentrare (o reacţie mecanică, după cum am observat cu alte tehnici), iar procesul de întrebări şi răspunsuri înseamnă apoi gândirea în asociere liberă încurajată de tapotare. Răspunsuri interesante sunt etalate când o persoană este rugată să spună primul lucru care îi vine în minte. Numeroase sesiuni EFT includ şi meditaţii, astfel încât respiraţia mai lentă, muzica blândă şi vocea liniştitoare îi facilitează subiectului senzaţia de linişte.

Labirintul

Am aplicat aceeaşi abordare analitică şi mersului în labirint. Parcurgerea unui labirint este o practică spirituală folosită în general pentru contemplare sau rugăciune. Utilizarea labirinturilor este întâlnită în numeroase culturi şi religii, de la nativii americani Hopi la celţi, de la creştinism la hinduism. Cel mai vechi labirint, se presupune, este Labirintul Cretan din Grecia, din anul 1200 î.Hr.

Deşi nu am fost niciodată interesată de labirinturi, Eldon şi cu mine am avut ocazia să parcurgem unul acum câţiva ani, când am vizitat Parcul Naţional Zion. Hotelul la care stăteam de obicei este foarte aproape de intrarea în parc. Fusese instalată o nouă conducere şi am aflat că au construit un labirint în spatele proprietăţii. Am vrut să încerc labirintul mai mult pentru distracţie decât pentru orice altceva. Prima dată când am mers acolo a fost chiar înainte de apusul soarelui. Construit exact deasupra hotelului şi privind spre parc, atmosfera în sine era magică; este evident de ce Zion este considerat pământ sacru pentru indienii Piute. La început doar mă plimbam cu capul sus şi simţindu-mă un pic prostesc. Apoi, însă, am început să caut acel „ceva special" pe care mulţi spun că îl simt într-un labirint. Respirând încet şi uniform, am absorbit atmosfera Zionului prin

Scanned with OKEN Scanner

toate simțurile, am intrat în labirint în starea de smerenie și m-am concentrat pe fiecare pas. În acest proces, am simțit că mă relaxez, discuțiile mele interioare s-au redus, iar mintea s-a golit de dezordine, lăsând loc pentru curgerea ideilor și intuițiilor.

Parcurgerea labirintului este o experiență foarte liniștitoare și vindecătoare. Acesta este întâlnit uneori chiar și în spitale precum Centrul Medical Antioch din nordul Californiei și Centrul Medical al Universității Georgetown. Potrivit lui Karen Leland, care scrie pentru WebMD, „mai mult de 100 de spitale, ospicii și unități de îngrijire medicală din SUA au labirinturi care pot fi parcurse“[20]. Dar provin oare beneficiile din parcurgerea unei anumite căi? Cât de semnificativ este labirintul în sine?

Să fii în aer liber, să îți faci timp să apreciezi natura și aerul proaspăt și să te bronzezi un pic sunt modalități de a stimula producția de serotonină a creierului, una dintre substanțele chimice care te fac să te simți bine. Parcurgerea unui labirint necesită privirea în jos, mersul lent și concentrarea asupra fiecărui pas, ceea ce duce la scăderea ritmului cardiac și încetinirea activității undelor cerebrale. În ceea ce mă privește, parcurgând labirintul din Zion, am avut probabil și un impuls de oxitocină – mă simțeam conectată la partea spirituală a lumii și eram la apus împreună cu soțul meu. În timp ce mergeam încet prin labirint, contemplând fiecare pas, intram într-o stare meditativă. Pe măsură ce sistemul meu se relaxa, inspirația avea spațiu să curgă. Toate acestea oferă explicații foarte științifice pentru o experiență spirituală.

Care este treaba?

Așadar, de ce contează toate acestea? De ce să disecăm și să analizăm asemenea procese? Nu trebuie să înțelegi nimic din ele pentru ca aceste tehnici să îți fie de folos.

Scanned with OKEN Scanner

Anterior, am împărtăşit un exerciţiu care demonstrează cât de mecanică este mintea. Este exerciţiul în care îţi ridici piciorul drept şi începi să îl mişti în cerc în sens orar. (Cel mai bine se execută în poziţia şezând.) Apoi, în timp ce piciorul se roteşte în sens orar, ridică mâna dreaptă şi desenează numărul 6 în aer cu arătătorul. Majoritatea oamenilor constată că piciorul îşi inversează automat cursul şi se mişcă în sens antiorar.

Pentru mine, să privesc în culisele meditaţiei Kirtan Kriya a fost ca o lovitură în înţelegerea mai profundă a naturii mecanice a creierului. Uneori ai o imagine întreagă în faţă şi totuşi nu o vezi. Eldon vorbeşte de ani despre natura mecanică a creierului şi despre modul în care, cu oarecare înţelegere a mecanismelor, reuşim să ieşim (cel puţin parţial) de pe pilotul automat şi să trecem în modul manual. Apoi, în loc să mergem acolo unde programarea subconştientă doreşte să ne ducă, modificăm programarea astfel încât să mergem acolo unde alegem *noi*.

Disecarea proceselor Kirtan Kriya, EFT şi Labirint ne oferă aprecierea sporită atât a puterii minţii, cât şi, mai important, a gradului de control pe care îl avem dacă dorim acest lucru. În loc să ne bazăm pe soluţii „magice", folosim tehnici susţinute de ştiinţa autentică. Atât în cazul tapotării, cât şi al altor tehnici New Age, oamenii s-au plâns că metodele nu au funcţionat pentru ei, doar pentru ca, mai târziu, să li se explice că totul a fost cauzat de faptul că nu au procedat „cum trebuie", că nu au „crezut suficient", că „au opus rezistenţă procesului" sau alte comentarii care implică faptul că nu sunt demni. Ei sunt apoi încurajaţi să aibă încredere în profesorii lor şi să continue procesul cât timp este necesar ca să ajungă la stadiul corespunzător al dezvoltării lor. Când îţi faci timp să înţelegi procesele din spatele tehnicilor, dobândeşti capacitatea de a face tehnicile să funcţioneze pentru tine. Totodată, elimini aspectele înşelătoare – lucruri care par impresionante, dar sunt lipsite de vreo funcţie reală.

Scanned with OKEN Scanner

La fel de important este să nu ajungi să crezi că ești inadecvat când ți se spune că este vina ta că nu a funcționat pentru tine.

Eldon a împărtășit odată un exemplu extrem care evidențiază acest concept. Să presupunem că ai fi supus unei operații pe cord deschis și că ai sta pe masa de operație timp de 6 ore. Ca să treacă timpul, unii chirurgi au conversații generale cu colegii lor în timp ce mânuiesc bisturiul în pieptul pacientului, iar alții preferă să-și pună muzica preferată. Dar ce se întâmplă când chirurgul tău este pasionat de dezvoltare personală, astfel încât tot timpul cât ai fost pe masa de operație, fără ca tu să știi, a redat un program motivațional care constă exclusiv în afirmații de creativitate? Am discutat deja despre problemele care apar în cazul utilizării afirmațiilor audibile; dar, pentru tine, sub anestezie, aceste afirmații devin subliminale – nicio santinelă interioară nu se opune mesajelor. Așadar, operația s-a încheiat și a fost un succes deplin. Întorcându-te la muncă, descoperi că ideile originale nu numai că îți curg din abundență, dar, pentru prima dată în viață, îți dai seama că le dai curs și acționezi în consecință. Ca urmare, devii extrem de prosper și legi acest lucru direct de operația ta. Ai susține operația pe cord deschis cu unicul scop de a deveni bogat și celebru?

Înțelegerea modului în care funcționează procesele îți oferă capacitatea sporită de a personaliza planurile de dezvoltare personală care funcționează cel mai bine pentru tine și instrumentele necesare pentru a modifica procesul și a-l face și mai eficient pentru nevoile tale. Așa îți dai singur putere.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Precum un program regulat de exerciții fizice, acordarea unui interval pentru încetinirea activității undelor cerebrale aduce beneficii în toate domeniile, de la sănătate și starea de bine la învățare și creativitate.

Scanned with OKEN Scanner

Meditația, hipnoza (inclusiv autohipnoza) și mindfulnessul utilizează tehnici similare: respirația controlată, relaxarea progresivă și vizualizarea. Tehnicile variază în funcție de *ceea ce* este vizualizat. În meditația spirituală, este posibil să te conectezi cu un lider religios sau să simți prezența divină. Meditația laică poate să implice concentrarea asupra activării reacției de relaxare și bucuria de a trăi senzația de calm. În hipnoză, vizualizările implică fie imaginarea unor rezultate de succes, fie descoperirea amintirilor sau traumelor. În mindfulness există observarea și ghidarea liniștită a gândurilor.

Despre Kirtan Kriya – cunoscută mai ales ca „meditația Sa Ta Na Ma" – s-a demonstrat că aduce numeroase beneficii, inclusiv pentru memorie, abilități cognitive, stări de spirit, anxietăți, depresie, stres și poate chiar îmbătrânire. Există și indicii referitoare la potențialul său de a încetini evoluția bolii Alzheimer. Au existat mai multe studii privind Kirtan Kriya la care au participat diferiți cercetători, care au fost publicate în reviste consacrate. Metoda completă a fost furnizată.

Kirtan Kriya a fost apoi disecată pentru analizarea componentelor individuale. Deși celor lipsiți de cunoștințe științifice li s-ar părea neobișnuit să pună sub semnul întrebării studiile, aceasta este o parte importantă a antrenării minții – să se gândească la și să înțeleagă aspectele aflate la baza tehnicilor de dezvoltare personală.

În analiză, am văzut cum ritmul 4/4 încetinește ritmul cardiac și activitatea undelor cerebrale, aducând sentimentul de calm. Am văzut cum a le da ceva de făcut mâinilor și minții reduce pălăvrăgeala interioară care aglomerează mintea imediat ce încercăm să o golim de gânduri. Am învățat apoi cum să luăm aceste elemente și să personalizăm procesul de meditație.

Am aruncat o privire rapidă asupra modului în care au efect atât Tehnica Eliberării Emoționale (EFT, cunoscută și sub numele de „tapotare"), cât și mersul prin labirint.

Scanned with OKEN Scanner

Înțelegând *de ce* asemenea tehnici sunt benefice, nu mai suntem legați de mistica și ritualurile care înconjoară adesea acest tip de învățături. În schimb, capeți puterea să îți însușești procesele, deschizând astfel căi noi pe care să le explorezi.

Exercițiu

Mai întâi, încearcă meditația Sa Ta Na Ma pentru tine. Practică o dată pe zi timp de 8 săptămâni, ceea ce îți va fi mai ușor dacă îți stabilești un timp special în acest scop. Ideal este dimineața, înainte de muncă. Nu ezita să faci acest lucru mai mult dacă dorești – asigură-te doar că o faci *minimum* o dată pe zi. Ca să te sprijinim cu această meditație, am creat câteva programe audio cu tonuri la intervale de 2 minute. Pentru copii gratuite, te rugăm să vizitezi www.mind-training.org.

Notează-ți zilnic în jurnal senzațiile și orice schimbări. Acordă atenție deosebită nivelurilor tale de anxietate/fericire, dar vezi și ce fel de efect de propagare are meditația asupra altor părți ale vieții tale cotidiene.

Apoi, dacă dorești, încearcă versiunea ta personalizată a meditației.

Din nou, notează-ți zilnic în jurnal senzațiile și orice schimbări. Acordă atenție deosebită nivelurilor de anxietate/fericire, dar vezi și ce fel de efect de propagare are meditația asupra altor aspecte ale vieții tale cotidiene.

La sfârșitul celor 16 săptămâni, notează orice diferență și decide ce versiune vei continua să folosești în rutina zilnică. (Dacă încerci versiunea ta personalizată, te rog să-mi scrii și să îmi spui ce ai folosit și cum a funcționat pentru tine.)

Consultă și alte meditații – multe sunt disponibile online. Totodată, la InnerTalk oferim programe de meditație și autohipnoză. Încearcă și câteva tehnici diferite, apoi evaluează-le eficiența.

Scanned with OKEN Scanner

13

Alte instrumente

„Așteptările vieții depind de sârguință;
mecanicul care dorește să își perfecționeze
munca trebuie mai întâi să își ascută uneltele."
Confucius

Am început să învăț să şofez la sfârşitul anilor 1970. Întrucât mulți colegi de clasă luau lecții de conducere, un profesor a decis să ne ofere o lecție specială şi să ne prezinte elementele de bază ale întreținerii motorului şi maşinii. Am învățat să verific nivelul uleiului, să mă asigur că radiatorul este plin cu apă, unde sunt bujiile, inclusiv posibilitatea de a fi necesar să le curăț periodic, unde se află filtrul de aer etc. Totuşi, a fost doar o lecție unică, iar motorul maşinii încă mi se părea intimidant – ceva ce trebuie venerat şi lăsat în seama experților pentru a fi reparat.

Nu cu mult timp după ce l-am cunoscut pe Eldon, am mers într-o excursie din Las Vegas până în Zion, Utah. Conducând prin deşertul Mojave, maşina a început să se supraîncălzească. Eldon a oprit-o de câteva ori pentru a se răci, iar apoi a scos pur şi simplu termostatul. Chiar dacă mi-a explicat de atunci de ce a fost indicat să o facă, tot nu

Scanned with OKEN Scanner

pot să înțeleg. Totuși, întrucât a procedat astfel, mașina a reușit să ne ducă în următorul oraș cu un magazin de piese auto. Acolo, Eldon a cumpărat un termostat nou, l-a instalat în mașină și, în curând, călătoream din nou pe drumul cel bun pentru weekend. Totuși, dacă Eldon nu ar fi înțeles cum funcționează motorul, nu am fi reușit niciodată să ajungem în acel orășel – am fi avut o pană și, fiind înainte de apariția telefoanelor mobile, ar fi trebuit să anunțăm altfel pe cineva pentru ajutor.

De atunci, l-am văzut pe Eldon cum efectua o mulțime de reparații ciudate (pentru mine) la mașini, inclusiv folosind fâșii de nylon și lipici! Deși multe dintre asemenea reparații m-ar face să le privesc cu suspiciune, l-am auzit vorbind cu mai mulți prieteni mecanici care au fost de acord cu remediile sale – de fapt, adesea l-au lăudat pentru ingeniozitate.

Astăzi, numeroase mașini mai noi vin cu motorul acoperit. În loc să expună toate aceste elemente intimidante, ele au un capac negru îngrijit cu zone unde se poate umbla. Bateria nu este vizibilă, iar pornirea rapidă a mașinii presupune găsirea șurubului atașat la panoul de protecție care este adesea colorat în roșu și cu litere mici care spun ceva de genul „baterie pozitivă". Este necesar și să știi să găsești un bolț sau ceva care să se atașeze la pământ, dar acesta este doar un detaliu.

Minte/creier

Mintea, încorporată în organul creier, este intimidantă pentru aproape toți oamenii, cu excepția poate a neurochirurgilor. Din toate motivele practice, îmi place să o consider un motor de mașină acoperit, cu numeroase puncte de acces ușor pe care le poți regla, ajusta sau acorda pentru a spori performanța. Punctele de acces nu sunt fizice, ci mentale.

Scanned with OKEN Scanner

Când știi cum să le accesezi, îți oferi numeroase oportunități de a prelua controlul asupra vieții, de a evita să rămâi blocat și de a te ajuta să-ți atingi obiectivele/destinația.

Am discutat în detaliu multe dintre tehnicile de antrenare a minții. Iată câteva tehnici suplimentare care îți aprofundează călătoria prin care îți dai singur putere.

Recunoștința

A-ți face timp pentru a fi recunoscător este în prezent un subiect popular. Dar înseamnă asta mai mult decât capacitatea de a te simți bine pentru o scurtă perioadă? Potrivit lui Joshua Brown și Joel Wong (ambii de la Indiana University Bloomington), „numeroase studii din ultimul deceniu au constatat că persoanele care își numără în mod conștient binecuvântările tind să fie mai fericite și mai puțin deprimate".[1] Dar iată întrebarea importantă aici: înclinația spre recunoștință este cea care îi îmbunătățește viața unei persoane sau este implicată practica activă a actelor de recunoștință?

Într-un studiu din 2016 privind recunoștința efectuat la University of California, Berkeley, de Brown, Wong și echipa lor, 293 de adulți care au apelat la psihoterapie în cadrul universității au fost împărțiți în 3 grupuri. Toate grupurile au primit psihoterapie, primul acționând ca grup de control. Al doilea grup a fost rugat să scrie scrisori în care să își exprime sentimentele cu privire la experiențele stresante. Al treilea grup a fost rugat să scrie scrisori în care să-și exprime recunoștința față de ceilalți. Când au fost chestionați la 4 și 12 săptămâni după încheierea experimentului, s-a constatat că „participanții din grupul de recunoștință se bucurau de o stare de sănătate mentală considerabil mai bună comparativ cu cei din grupurile de exprimare și control, care nu au prezentat diferențe notabile între ele"[2].

Scanned with OKEN Scanner

În fiecare zi, Eldon şi cu mine ne propunem să ne exprimăm recunoştinţa pentru lucrurile din viaţa noastră. Lui Eldon îi place să înceapă fiecare zi cu „Mulţumesc, mulţumesc, mulţumesc". El afirmă că începerea zilei în acest fel îi creează invariabil o zi mai bună. Eu tind mai degrabă să privesc lucrurile pe care trebuie să le fac şi să găsesc modalităţi de a fi recunoscătoare: apreciez în mod activ maşina de spălat vase când fac curăţenie după cină, iar când dau drumul la aspirator, mă gândesc frecvent la vremurile în care era necesar ca oamenii să îşi scoată covoarele afară, să le atârne pe sârmă şi să le curețe de murdărie. Totodată, în fiecare seară, înainte să mergem la culcare, sfârşim invariabil prin a ne mulţumi reciproc pentru că suntem cine suntem, pentru că facem tot ceea ce facem, pentru că suntem un însoţitor minunat şi multe altele. Lista te va uimi când te decizi să te concentrezi asupra tuturor lucrurilor pentru care poţi fi recunoscător.

Râsul

În 1964, Norman Cousins, redactor-şef al revistei *Saturday Review* în perioada 1942–1972, s-a întors dintr-o călătorie în Rusia cu o uşoară febră. În decurs de o săptămână, i s-a părut dificil să îşi mişte gâtul, braţele, mâinile, degetele şi picioarele şi curând a fost spitalizat. Analizele de sânge au indicat un nivel ridicat de inflamaţie şi s-a crezut că suferă de un tip de boală a ţesutului conjunctiv întâlnită în artrite sau afecţiuni reumatice. Boala îi progresa rapid şi, în curând, i-a fost greu să se mişte, i-au apărut noduli pe corp şi la un moment dat fălcile îi erau aproape blocate. În timp, a fost diagnosticat cu spondilită anchilozantă, cu şansa de recuperare de 1/500. Hotărât să crească şansele în favoarea sa, Cousins a analizat tot ceea ce a condus la îmbolnăvire:

Scanned with OKEN Scanner

frustrările resimțite în timpul călătoriei în Rusia, expunerea ridicată la gaze de eșapament în călătorie și cantitatea de stres îndurată.

Nemulțumit de îngrijirea din spital, Cousins a bănuit că tratamentele aplicate contribuie la deteriorarea stării sale. Colaborând îndeaproape cu medicul său, el a emis teoria conform căreia nivelurile foarte ridicate de vitamina C ar fi în măsură să combată degradarea colagenului cu care se confrunta. S-a gândit și că, dacă emoțiile negative produc reacții negative în organism, oare emoțiile pozitive nu ar produce reacții pozitive? Cousins a început apoi un regim de perfuzie cu vitamina C, împreună cu un flux nonstop de filme amuzante, precum seria *Camera ascunsă* și Frații Marx.

Cousins afirmă că 10 minute de râs autentic din toată inima aveau efect anestezic și îi asigurau minimum 2 ore de somn fără dureri. Când efectele anestezice dispăreau, pur și simplu pornea din nou filmele. Uneori, asistenta îi citea și din cărți pline de umor, precum *The Enjoyment of Laughter* a lui Max Eastman. Analizele de sânge au confirmat că sesiunile de râs au dus la reducerea numărului de inflamații. Singura problemă cu acest protocol de tratament a fost că râsul lui îi deranja pe ceilalți pacienți. Cousins s-a externat din spital și s-a cazat într-o cameră de hotel confortabilă, unde și-a continuat tratamentul. Îmbunătățirile sale au continuat și, deși a durat luni, s-a întors în cele din urmă la muncă. Într-un interviu ulterior, Cousins a precizat că mesajul său putea fi înțeles greșit și simplificat excesiv. Ca o clarificare, el a declarat: „Nu trebuie să privim nimic din toate acestea ca înlocuitor pentru îngrijirea medicală competentă. Dar medicul face doar jumătate din treabă. Cealaltă jumătate este reacția pacientului la boală. Responsabilitatea pacientului înseamnă că, de fapt, avem puteri uriașe care sunt rareori folosite. Este important să evităm defetismul și sentimentul de panică și disperare. Dar aceasta nu este o scuză pentru a nu solicita ajutor medical."[4]

Scanned with OKEN Scanner

Povestea lui Norman Cousins este adesea prezentată ca dovadă a puterii vindecătoare a râsului, însă o relatare anecdotică nu constituie o dovadă de niciun fel. De atunci, mai multe studii au demonstrat beneficiile râsului pentru sănătate. Iată o mică mostră:

- Robin Dunbar (Universitatea din Oxford, Marea Britanie) a arătat că râsul crește pragul durerii. Vizionarea a circa 15 minute de comedie împreună cu un grup a crescut pragul durerii cu o medie de 10%. Vizionarea comediilor de unul singur a arătat o creștere ușor mai redusă. „Cercetătorii consideră că seriile lungi de expirații care însoțesc râsul autentic provoacă epuizarea fizică a mușchilor abdominali și, la rândul lor, declanșează eliberarea de endorfine.“[5]
- Un studiu efectuat în 2011 în Israel a constatat că femeile care au fost supuse fertilizării *in vitro* aveau de 2,67 ori mai multe șanse de a rămâne însărcinate dacă erau vizitate timp de 15 minute de un „clovn medical“ instruit, imediat după introducerea embrionilor în uter. Ideea era de a reduce stresul și de a obține astfel beneficii psihologice.[6]
- Un studiu din 2009 a constatat că râsul a redus rigiditatea peretelui arterial și nivelurile de cortizol, crescând în același timp starea oxidativă totală. Creșterea nivelului de stres a avut efectul opus.[7] Așadar, râsul este benefic pentru inimă și reduce problemele legate de bolile cardiovasculare.
- Un studiu din 2001 a arătat că râsul în hohote stimulează sistemul imunitar prin reducerea nivelului hormonilor de stres și creșterea nivelului de anticorpi care luptă împotriva infecțiilor, îmbunătățind astfel rezistența la boli.[8]
- O lucrare din 2021 discută despre faptul că râsul suprimă bioactivitățile epinefrinei și cortizolului (factori

Scanned with OKEN Scanner

de stres), sporind în acelaşi timp dopamina şi serotonina (factori de stimulare a dispoziţiei şi de reducere a stresului). Aşadar, terapia prin râs poate fi utilizată pentru a reduce anxietatea şi depresia.[9]

Dar ce se întâmplă dacă nu găseşti multe lucruri atât de amuzante? Ei bine, se pare că este benefic şi râsul simulat. Un studiu efectuat de Georgia State University a analizat adăugarea râsului simulat la un program de exerciţii în grup de intensitate moderată. Timp de 6 săptămâni, „participanţii la studiu au urmat două sesiuni de activitate fizică de 45 de minute pe săptămână, care au inclus 8–10 exerciţii de râs cu durata de 30–60 de secunde fiecare“[10]. „S-au observat îmbunătăţiri semnificative în ceea ce priveşte sănătatea mentală, rezistenţa aerobică (testul pasului de 2 minute) şi încrederea în sine în privinţa exerciţiului.“[11]

Corpul nu face diferenţa între râsul real, bazat pe umor, şi râsul forţat. Dar a-ţi provoca râsul, mai ales când faci exerciţiul împreună cu alţii, duce rapid la râsul real – iar râsul este contagios. Beneficii pozitive rezultă indiferent dacă râsul este real sau simulat.*

Cântatul

Îmi place să cânt, nu neapărat în cor sau ca solistă, ci mai degrabă în maşină sau la duş. Genul de cântec care se produce când sunt singură. De multe ori am fost ultima care a plecat de la birou. Invariabil, lucram la un proiect şi aveam sentimentul că trebuie să fac multe într-un timp scurt. Uneori am sentimentul de împlinire, iar alteori sunt obosită şi trebuie să mă odihnesc puţin ca să fiu mai în formă mâine. Indiferent cum mă simt, când încep să-mi strâng lucrurile şi să sting lumina, invariabil izbucnesc în cântat. Şi nu cântatul liniştit, de genul

*Vezi şi *Yoga prin râs*, de Madan Kataria, Editura For You. (n.ed.)

Scanned with OKEN Scanner

„cânt pentru mine", ci cântatul în toată regula, care umple întreaga clădire. Genul de cântat care știe că nu contează câtuși de puțin dacă ratez mai multe note decât nimeresc.

Aparent, știm instinctiv că prin cântat se eliberează tensiunea, corpul și plămânii se deschid și simțim chiar sentimentul de conexiune. Cel puțin, aceasta este experiența mea, iar știința o confirmă.

- Un studiu din 2021 a constatat reducerea cortizolului, hormonul stresului, în salivă, după cântat, comparativ cu înainte. Scăderea a fost constatată indiferent dacă persoana cânta într-un grup sau singură.[12] Totuși, un studiu similar din 2015 a arătat că acest efect se menține doar în situații care nu adaugă stres suplimentar, precum în cazul unei performanțe importante.[13] În plus, un alt studiu din 2021 a evidențiat creșterea nivelului de oxitocină, „hormonul fericirii", ca rezultat al cântatului în grup.[14]
- Universitatea din Helsinki a efectuat un studiu pe 162 de subiecți în vârstă sănătoși analizând cogniția, starea de spirit, implicarea socială, calitatea vieții și rolul muzicii în viața cotidiană. S-a constatat că „la adulții în vârstă sănătoși cântatul regulat în cor este asociat cu flexibilitatea verbală îmbunătățită. Activitatea corală de lungă durată este legată de angajamentul social mai bun, iar activitatea corală începută mai recent este legată de starea generală mai bună"[15].
- Daisy Fancourt și echipa sa (University College Londra) au studiat efectele cântatului în grup în timpul doliului, analizând în special sănătatea mentală, încrederea în sine, stima de sine și starea de bine. Ei au constatat că „participanții care au cântat în cor au avut simptome mai stabile ale depresiei și starea de bine echilibrată, precum și îmbunătățiri treptate ale

Scanned with OKEN Scanner

sentimentului lor de încredere în sine și stimă de sine pe parcursul celor 24 de săptămâni. În schimb, grupul de control a prezentat creșterea treptată a simptomelor depresive, reducerea stării de bine și stimei în sine, fără nicio îmbunătățire a sentimentului de încredere în sine"[16].

- O analiză bibliografică a studiilor privind cântatul și sănătatea pulmonară a arătat despre cântat că „are potențialul de impact pozitiv asupra vieții persoanelor cu afecțiuni pulmonare, îmbunătățind starea de sănătate și participarea socială"[17]. Conform British Lung Foundation, persoanele cu bronhopneumopatie obstructivă cronică au declarat că regularitatea cântatului a dus la reducerea senzației de lipsă de aer și la sentimentul sporit de control asupra simptomelor.[18]
- Cântatul stimulează chiar și reacția imunitară. Un studiu din 2004 a analizat efectele cântatului asupra imunoglobulinei A secretorii (S-IgA), cortizolului și stărilor emoționale. Rezultatele au arătat creșterea imunoglobulinei A și a stărilor de spirit pozitive și reducerea cortizolului.[19]
- Un alt studiu a constatat că, pe lângă impactul pozitiv asupra relațiilor și stării de bine emoționale atât la pacienții cu demență, cât și la îngrijitorii acestora, cântatul a stimulat și memoria. Acest lucru nu se referă doar la capacitatea pacientului de a-și aminti versurile cântecului, ci și alte amintiri din viață.[20]

Cântatul reprezintă adesea o modalitate eficientă de a limpezi mintea și de a permite așezarea mai clară a gândurilor. Îmi amintesc cum în perioada studenției obișnuiam să iau pauze ca să cânt. De cele mai multe ori, îmi luam muzicuța și interpretam o melodie. Nimic nu era mai eficient

Scanned with OKEN Scanner

pentru alungarea senzației de creier supraîncărcat de stresul examenelor decât să cânt o piesă și să mă pierd în ritmul cântatului.

Veneraţia

Deşi veneraţia este definită ca „emoţie de respect reverenţios amestecat cu teamă sau uimire", veneraţia negativă este considerată o emoţie foarte diferită de cea pozitivă despre care doresc să discut aici.

S-a demonstrat că veneraţia îi face pe oameni să simtă că au mai mult timp la dispoziţie (sunt mai puţin stresaţi şi grăbiţi) şi, ca urmare, devin mai răbdători. Inspiraţi de veneraţie, oamenii sunt mai dispuşi să îi ajute pe ceilalţi şi este mai probabil să simtă satisfacţie sporită în viaţă. Cercetătorii unui studiu au afirmat că „veneraţia poate fi provocată prin retrăirea unei amintiri, citirea unei scurte povestiri sau chiar vizionarea unei reclame de 60 de secunde"[21].

Într-un studiu din 2018, cercetătorii au arătat că sentimentul de veneraţie s-a dovedit terapeutic pentru militari veterani, tineri aflaţi în situaţii de risc şi studenţi. În prima parte a studiului, veterani şi tineri aflaţi în situaţii de risc au fost duşi într-o excursie de rafting de 1–4 zile şi li s-a cerut să ţină un jurnal zilnic, cu accent pe raportarea emoţiilor, percepţiilor şi experienţelor sociale. Astfel, s-au constatat îmbunătăţiri în ceea ce priveşte starea de bine şi simptomele legate de stres. În a doua parte a studiului, timp de 14 zile, studenţii au fost rugaţi să ţină un jurnal online specific solicitând raportarea emoţiilor, experienţelor sociale şi gândurilor din ziua respectivă. În zilele în care relatările din jurnal au inclus aspecte legate de prezenţa în natură, s-au observat îmbunătăţiri atât în starea de bine, cât şi în reducerea stresului.[22]

Scanned with OKEN Scanner

Este uşor să se considere că trăirea sentimentului de veneraţie este ceva care se întâmplă doar în împrejurări speciale, precum vizitarea Marelui Canion, dar nu este aşa. Într-un studiu din 2020, 60 de adulţi în vârstă sănătoşi au fost rugaţi să facă plimbări săptămânale de 15 minute în aer liber pe parcursul a 8 săptămâni. Grupului de control i s-a cerut doar să meargă, în timp ce grupul de testare a fost orientat să simtă veneraţie în timpul plimbării. Acest grup „a semnalat intensificarea bucuriei şi emoţiilor pozitive prosociale în timpul plimbărilor şi a etalat intensitatea crescută a zâmbetului pe parcursul studiului. În afara contextului plimbării, participanţii din acest grup au raportat creşteri sporite ale emoţiilor pozitive prosociale zilnice şi reduceri mai mari ale stresului zilnic în timp“[23].

Experienţa sentimentului de veneraţie are efect pozitiv şi asupra sănătăţii. Un studiu din 2015 a constatat că persoanele care au simţit mai multă veneraţie au prezentat şi niveluri mai scăzute de citokine proinflamatorii cronice. Nivelurile ridicate de citokine proinflamatorii au fost asociate cu mai multe afecţiuni cronice, precum diabet, boli de inimă şi depresie.[24]

Totodată, sentimentul de veneraţie te poate face să te simţi mai neimportant, un lucru bun în acest context. Veneraţia ne face să simţim că suntem parte a unei imagini mult mai extinse, iar smerenia ne impulsionează să dorim să ne implicăm şi să ne conectăm mai mult cu ceilalţi. Într-un studiu din 2018, persoanele care au declarat că au simţit veneraţie mai frecvent în viaţa cotidiană au fost evaluate de prietenii lor ca fiind mai smerite. Totodată, după ce au simţit veneraţie (vizionând videoclipuri inspiratoare), participanţii „au recunoscut punctele forte şi punctele slabe în mod mai echilibrat şi au fost mai predispuşi să recunoască rolul forţelor exterioare (precum norocul, o fiinţă superioară sau

Scanned with OKEN Scanner

altele) în realizările lor personale (de exemplu, admiterea la facultate), comparativ cu persoanele care nu vizionaseră videoclipuri inspiratoare“[25]. Ca atare, încurajarea reciprocă de a găsi căi de simțire a venerației reprezintă o modalitate de a-i aduce mai armonios pe oameni împreună.

Ca să simți venerația, trebuie doar să îți faci timp să apreciezi micile detalii când te afli în aer liber. În timp ce te plimbi, caută o adunare impresionantă de nori, un copac frumos și bine proporționat, o buruiană înflorită care crește printr-o crăpătură minusculă din asfalt etc. Natura oferă o abundență de oportunități de a trăi venerația. Dar natura nu deține monopolul asupra acesteia; ea poate fi găsită aproape oriunde și în orice moment. Trebuie doar să încetinești ritmul și să apreciezi momentul. Venerația este găsită în conștientizarea faptului că viața curge prin tine, în glasul copiilor care se joacă, în bucuria râsului împărtășit, în căldura mâinii partenerului, în respirația calmă a animalului de companie care doarme liniștit la picioarele tale, într-o piesă muzicală care îți înalță spiritul sau îți extinde conștiența, în arta care vorbește pe mai multe niveluri, în meșteșugul artiștilor talentați, în perfecțiunea bebelușului care suge la sân sau la biberon și, desigur, în multe altele.

Mersul pe jos

Dincolo de oportunitățile de a trăi venerația, mersul pe jos aduce numeroase alte beneficii. Conform unui articol din seria *Walking for Health* publicat la Harvard, mersul pe jos timp de doar 2,5 ore pe săptămână, adică 21 de minute pe zi, reduce riscul de boli cardiace cu 30%. De asemenea, „s-a demonstrat că mersul pe jos reduce riscul de diabet și de cancer, scade tensiunea arterială și colesterolul și menține agilitatea mentală“[26].

Scanned with OKEN Scanner

Într-un studiu din 2018, Meghan Edwards și Paul Loprinzi (ambii de la University of Mississippi) au analizat efectele unei singure perioade de meditație sau de mers pe jos asupra stării de spirit. Ei au constatat că „ședința de 10 minute de mers vioi pe jos și cea de meditație au îmbunătățit starea de spirit, în comparație cu un grup de control inactiv“[27]. Așadar, mersul pe jos se dovedește foarte benefic îndeosebi în perioadele stresante, când este prea dificilă liniștirea minții pentru meditație.

Un studiu realizat la Universitatea Duke a arătat că plimbarea sau alergarea de 30 de minute este la fel de eficientă ca medicația în tratarea depresiei. Cu toate potențialele efecte secundare ale medicamentelor, mersul pe jos, când este posibil, pare opțiunea preferabilă. Deși subiecții care au luat medicamente au prezentat îmbunătățiri mai devreme, până la 16 săptămâni, această diferență a dispărut.[28] Unele beneficii provin din ceva cunoscut sub numele de „flux optic“. Fluxul optic este mișcarea vizuală rezultată din deplasarea unui observator prin mediu.[29] Potrivit lui Andrew Huberman (Universitatea Stanford), „mișcarea reală a obiectelor care trec pe lângă noi în timp ce mergem liniștește unele circuite responsabile de stres“.[30]

Un studiu al Universității Stanford a arătat că mersul pe jos sporește și creativitatea, indiferent dacă activitatea are loc în aer liber sau pe o bandă de alergat. În timp ce mersul pe jos în aer liber a oferit cel mai mare impuls creativității, a existat totuși o creștere și atunci când mersul s-a produs pe banda de alergare cu fața la un perete gol. Ca bonus, creșterea capacității creatoare a persistat și după încheierea activității de mers pe jos în sine. Studiul a arătat totodată că efectul a fost legat direct de procesul de a merge în sine, deoarece intensificarea creativității nu s-a observat când participantul a fost împins într-un scaun cu rotile de-a lungul aceluiași traseu în aer liber.[31]

Scanned with OKEN Scanner

Acest ultim studiu este extrem de logic pentru mine, întrucât consider întotdeauna că mersul pe jos mă ajută să găsesc soluții ori de câte ori ajung la blocaj mental. O mare parte din această carte a fost scrisă prin sesiuni de stat la birou intercalate cu scurte perioade regulate de mers pe jos.

Spiritualitatea

În mod normal, spiritualitatea și știința sunt plasate în categorii diferite. Indiferent dacă include sau nu religia organizată, spiritualitatea are valoare fundamentală bazată pe credință – cunoașterea interioară și sentimentul de conectare care nu au dificultăți să sfideze aspectele științifice. Așadar, pare ciudat să includem spiritualitatea într-o carte despre știința antrenării minții. Totuși, am aflat deja despre implicarea spiritualității în antrenarea minții când am discutat despre puterea meditației, îndeosebi despre meditația Sa Ta Na Ma, și despre puterea de a simți venerația.

Subiectul religie poate fi confuz, cu precădere în studiile care încearcă să examineze beneficiile potențiale întrucât, pentru mulți oameni, religia este o parte esențială a vieții sociale și activităților la care participă. Așadar, credințele religioase sunt cele care exercită influența pozitivă ori aceasta se datorează practicilor și comunității religioase? Și, în timp ce unele studii arată beneficiile pozitive ale religiei și spiritualității asupra sănătății mentale, altele arată efecte negative ca urmare a „adaptării religioase negative, neînțelegerii, deficiențelor de comunicare și credințelor negative“[32].

Deși spiritualitatea include simțirea prezenței lui Dumnezeu, acest aspect nu este obligatoriu, cel puțin nu în sens religios. Poate să includă sentimentul de a fi atins de frumusețea creației, senzația de pace interioară și armonie, iubirea față de planetă și trăirea conexiunii cu ceilalți, cunoscuți sau străini. Toate acestea duc apoi la sentimentul puterii

Scanned with OKEN Scanner

superioare sau ordinii superioare în Universul în care trăim. Un studiu publicat în *Journal of Gerontology* a constatat că asemenea *experienţe spirituale cotidiene* i-au ajutat pe adulţii în vârstă să gestioneze mai bine sentimentele negative şi au sporit sentimentele pozitive în viaţa cotidiană.[33] Acest studiu a validat totodată un studiu anterior în care s-au constatat beneficii semnificative în ceea ce priveşte starea de bine psihologică şi subiectivă şi în reducerea stresului la subiecţii instruiţi cu privire la modalităţile de cultivare a momentelor sacre. Spiritualitatea, religiozitatea intrinsecă, tinde să ajungă mai mult la nivel personal decât religia clasică, bazându-se mai puternic pe sentimente interioare decât pe practici exterioare. Într-un studiu din 2012, spiritualitatea intrinsecă a fost legată de niveluri mai scăzute de stres şi anxietate în rândul studenţilor aflaţi în apropierea examenelor.[35]

Sunt conştientă de faptul că, în privinţa credinţelor spirituale, există un anumit snobism în ştiinţă sau, cel puţin, la cei care afirmă că nu cred decât ceea ce dovedeşte ştiinţa. Persoanele cu înclinaţii spirituale sau credinţe religioase îşi ascund adesea această latură când se află în arene academice sau ştiinţifice. Există credinţa intensă că spiritualitatea este iraţională şi nimeni nu doreşte să fie inclus în această categorie. Dacă te simţi astfel, îţi recomand din nou să citeşti cartea lui Eldon *Questioning Spirituality: Is it Irrational to Believe in God?*. Cartea mi-a deschis ochii, deşi Eldon discută aceste idei cu mine de zeci de ani. Înainte să o citesc, habar nu aveam cât de mult conflict interior îmi produce acest subiect. Simt o puternică legătură şi responsabilitate faţă de toate formele de viaţă, dar văzusem şi cât de iraţionale sunt convingerile unora şi nu voiam să fiu inclusă în acea tabără. Am fost surprinsă cât de liberă m-am simţit după ce am citit această carte. Obţii numeroase beneficii crezând... în ceva mai înalt decât tine.

Scanned with OKEN Scanner

Cum să îmbini toate piesele

Aceasta a reprezentat o mostră a instrumentelor suplimentare pe care le ai la dispoziție ca să efectuezi schimbări în viață. Antrenarea minții și responsabilitatea sunt conectate. Acum trebuie să continui să cauți acest tip de informații, având în vedere modul în care le poți folosi în viața zilnică. În plus, când le menții în atenție, ești împiedicat să aluneci înapoi în vechile obiceiuri de a gândi că „Asemenea lucruri nu contează, nu funcționează suficient de bine, și, așadar, de ce să mă mai chinui?". Dacă îți acorzi câteva momente pentru a împărtăși aceste informații cu prietenii și colegii, îi vei ajuta pe alții consolidând în același timp cunoștințele pentru tine. Lui Eldon și mie ne place să facem acest lucru – rețelele noastre de socializare includ adesea împărtășirea unor astfel de descoperiri, iar multe dintre discuțiile din timpul prânzului sunt axate pe informațiile interesante descoperite.

După cum am observat, sunt disponibile numeroase instrumente prin care ai posibilitatea să începi să elimini vechea programare care te-a ținut pe loc. Nu mai este necesar să accepți starea de fapt. În schimb, vei începe să îți croiești căi noi, vei alege ce fel de persoană dorești să fii și vei lua măsuri concrete în acest sens. Alegerea îți aparține. Nimic din toate acestea nu este ușor, nimic nu îți va fi oferit pe tavă, dar va fi una dintre cele mai satisfăcătoare călătorii pe care le vei întreprinde vreodată.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Studiile au arătat că numărarea conștientă a binecuvântărilor tinde să te facă mai fericit și mai puțin deprimat. Un alt studiu a arătat că actul de exprimare a recunoștinței

Scanned with OKEN Scanner

aduce asemenea rezultate, nu neapărat simpla trăire a emoției legate de recunoștință.

Norman Cousins îi atribuie terapiei prin râs vindecarea sa de spondilită anchilozantă (o afecțiune cu șansă de recuperare de 1/500). Analizele de sânge au confirmat că ședințele de râs au dus la reducerea numărului de inflamații ale lui Cousins. În timp, el s-a recuperat aproape în totalitate. Însă Cousins a avertizat că acest lucru nu trebuie folosit în locul îngrijirii medicale de specialitate, ci că, acolo unde este posibil, râsul trebuie *adăugat* la îngrijirea generală.

Mai multe studii susțin valoarea râsului. Într-unul, pragurile durerii au crescut în medie cu 10% după vizionarea a circa 15 minute de comedie împreună cu un grup. S-a demonstrat totodată că râsul reduce stresul, ceea ce crește rata de succes pentru fertilizarea *in vitro*. Alte studii au arătat că râsul este benefic pentru sănătatea inimii, îmbunătățirea reacției imunitare și reducerea anxietății și depresiei.

S-a demonstrat că actul de a cânta reduce nivelul de cortizol, hormonul stresului, și crește nivelul de oxitocină, substanța chimică din creier care produce fericire. La persoanele în vârstă, cântatul a fost asociat cu flexibilitatea verbală îmbunătățită. În doliu, cântatul în grup a condus la stabilitatea simptomelor de depresie și a nivelurilor stării de bine, precum și la îmbunătățiri treptate ale încrederii în sine și stimei de sine. Potrivit *British Lung Foundation*, cântatul regulat reduce senzația de lipsă de aer și duce la control sporit asupra simptomelor. Cântatul a fost asociat și cu îmbunătățirea memoriei, atât la persoanele cu demență, cât și la îngrijitorii lor.

Sentimentul de venerație îi ajută pe oameni să se simtă mai puțin stresați și grăbiți și are beneficii dovedite pentru sănătate. Inspirați de venerație, oamenii sunt mai dornici să îi ajute pe ceilalți și mai predispuși la satisfacția

Scanned with OKEN Scanner

sporită în viață. Trăirea venerației a condus și la îmbunătățirea stării de bine și reducerea stresului, împreună cu sentimente de mulțumire și recunoștință. Ea ne face să ne simțim mai smeriți, ceea ce duce la reunirea oamenilor în mod mai armonios.

Mersul pe jos are numeroase beneficii pentru sănătate, inclusiv reducerea riscului de diabet și de cancer, scăderea tensiunii arteriale și a colesterolului și menținerea acuității mentale. Mersul pe jos doar 2,5 ore pe săptămână îți reduce riscul de boli de inimă cu până la 30%. După 16 săptămâni, mersul pe jos în ritm alert s-a dovedit la fel de eficient ca medicamentele în tratarea depresiei. (Reține, te rog, că acest lucru nu trebuie interpretat ca recomandarea de a renunța la antidepresive, dacă le iei. Totuși, cu aprobarea medicului tău, rutina de mers pe jos se poate dovedi benefică.) S-a demonstrat și faptul că mersul pe jos sporește creativitatea.

Spiritualitatea poate să includă religia și pe Dumnezeu, dar nu este necesar. Spiritualitatea intrinsecă se bazează mai mult pe sentimentul interior decât pe practica exterioară și a fost corelată cu niveluri mai scăzute de stres și anxietate. S-au constatat beneficii semnificative și în ceea ce privește starea de bine psihologică și subiectivă, precum și reducerea stresului la subiecții care au cultivat momente sacre.

Exercițiu

Adoptă recunoștința ca obicei zilnic. Dimineața, în timp ce notezi în jurnal, asigură-te că scrii și pentru ce ești recunoscător. Acest exercițiu este indicat imediat după meditația Sa Ta Na Ma de dimineață. Totodată, este util să spui un „Mulțumesc" în gând la sfârșitul zilei, în timp ce mergi la culcare – mulțumește pentru zi și pentru toate lucrurile bune din viața ta.

Scanned with OKEN Scanner

Roagă-ți prietenii să îți recomande „lucruri amuzante": filme, videoclipuri, glume și multe altele. Obișnuiește-te să îți închei vizionarea programelor TV cu un scurt serial de comedie. Planifică-ți să vizionezi un film de comedie cu prietenii sau cu o persoană dragă. Creează o listă de comedii pe care dorești să le vizionezi, astfel încât să le ai pregătite la nevoie.

Cântă la duș. Cântă în mașină. Cântă cu prietenii și cântă singur. Pune-ți piese muzicale, cântă și dansează în același timp.

Planifică-ți plimbări regulate și străduiește-te să observi lumea din jurul tău și întreaga ei frumusețe. Plimbă-te cu prietenii și bucură-te în același timp de râs.

Deși am abordat aici numeroase tehnici, frumusețea acestor sfaturi constă în modul în care multe dintre activități pot fi combinate. Dă dovadă de creativitate și bucură-te de proces! Ai posibilitatea să efectuezi numeroase schimbări mărunte în rutina zilnică ce aduc îmbunătățiri semnificative calității vieții tale. Nu te îngrijora cu privire la încercarea de a le îndeplini pe toate. Îți este util să faci o listă cu tehnicile și să o fixezi într-un loc vizibil. Acest lucru îți va reaminti de beneficii și te va încuraja să continui să găsești modalități de a le adăuga în rutinele tale obișnuite.

Scanned with OKEN Scanner

Concluzie

Cea mai bună parte din noi

„Corpul uman este capabil de acte fizice uimitoare.
Posibilitățile sunt nelimitate când reușim
să ne eliberăm de limitările percepute
și să ne accesăm focul interior."

Dean Karnazes

Majoritatea oamenilor consideră că responsabilitatea are de-a face cu asumarea propriilor greșeli și se străduiesc să fie productivi în societate. Eldon și cu mine privim responsabilitatea un pic diferit și mult mai profund.

Înainte de a elucida această idee, te avertizez că nimic din ceea ce avem de spus aici nu implică învinovățirea de orice fel. Oamenilor buni li se întâmplă lucruri rele, oamenilor răi li se întâmplă lucruri bune, ghinionul este real, oricine are probleme de sănătate etc. Învinovățirea cuiva pentru situația sa proastă nu este niciodată adecvată.

Totuși, a sta deoparte și a accepta că „așa sunt eu" este adesea contraproductiv pentru a crea cea mai bună versiune a vieții tale. Este incredibil câte uși pline cu oportunități ți se deschid când îți asumi responsabilitatea pentru tot – pentru cine ești, pentru sănătatea ta, pentru ciudățeniile tale, pentru instinctele și experiențele tale etc. Când vina cade pe

Scanned with OKEN Scanner

altcineva sau altceva, nu poţi decât să reacţionezi. Dacă îţi dai seama că faci parte din ecuaţie, deseori eşti în măsură să întreprinzi ceva. Şi toate acestea încep când apreciezi cât de multă putere se află în mintea ta – un concept de bază întâlnit în unele dintre cele mai vechi învăţături:

- Iisus a spus: „De poţi crede, toate sunt cu putinţă celui ce crede." (*Marcu* 9, 23)
- „Şi să nu vă potriviţi cu acest veac, ci să vă schimbaţi prin înnoirea minţii." (*Romani* 12, 2)
- „Mintea este totul. Devii ceea ce gândeşti." (Buddha)
- „Man Jeete Jag Jeet – Stăpâneşte-ţi mintea şi îţi vei stăpâni viaţa." (Guru Nanak Dev Ji)
- „Tu ai putere asupra minţii tale, nu asupra evenimentelor exterioare. Conştientizează acest lucru şi vei găsi tăria." (Marcus Aurelius)

5 paşi către stăpânirea minţii

Am abordat în această carte un număr mare de informaţii şi probabil nu eşti sigur cum să le pui în practică pe toate. După cum am afirmat la început, filosofia antrenării minţii poate fi distilată în 5 concepte principale. Privind în acest fel, totul devine mai uşor de gestionat:

1. *Apreciază* pe deplin cât de puternică este mintea ta: te poate răni sau vindeca, te poate sabota sau lansa către succes.
2. *Învaţă* cum îţi funcţionează mintea – cum stabileşte priorităţi, urmează scurtături şi chiar denaturează realitatea pe care o trăieşti.
3. *Interiorizează* şi sintetizează cunoaşterea faptului că subconştientul este un rezervor al tuturor experienţelor tale, împreună cu toate informaţiile pe care le-ai consumat, inclusiv mass-media, ştiri, divertisment

Scanned with OKEN Scanner

etc. Înțelege pe deplin că acestea sunt informațiile pe care subconștientul le folosește ca să ia deciziile care îți conduc viața.

4. *Alege* să îți asumi responsabilitatea pentru modul în care este programat subconștientul tău – restricționează sau anulează orice programare care nu funcționează pentru tine, elimină de la rădăcină programarea care te sabotează și reprogramează-l cu idei și credințe care îți vor maximiza experiența de viață.
5. *Implementează* mici trucuri și ajustări pentru ca totul să funcționeze mai ușor, mai eficient și mai plăcut.

Pe măsură ce avansezi, merită să privești înapoi măcar la punctele-cheie și la exercițiile de la sfârșitul fiecărui capitol. Cu cât vei încorpora mai mult aceste idei în fiecare zi, cu atât mai repede te vei obișnui cu obiceiurile care îți așază viața pe o traiectorie diferită. Nu îți face griji cu privire la încercarea de a încorpora totul deodată. Nu uita, schimbările mici se acumulează. Amintește-ți întotdeauna de puterea minții tale și continuă să lucrezi pentru a maximiza tot ceea ce ești.

Cât de sus înseamnă „sus“?

În 1990, Eldon a scris o carte intitulată *Thinking Without Thinking*. Am impresia că mi-am petrecut ultimele decenii gândind *despre* gândire. Astăzi, mă uit diferit la televizor, conștientă de modul în care Hollywoodul lucrează pentru a ne influența credințele. Sunt atentă la manevrele politice, fiind foarte conștientă de multitudinea ocaziilor în care cercetări ale psihologilor sociali sunt folosite ca să ni se spună ceea ce se consideră că vrem să auzim. Înțeleg modul în care absorbim informațiile și puterea extremă a enculturației

Scanned with OKEN Scanner

asupra noastră. Prin acest proces, conştientizez cine ar trebui să fiu – adevăratul eu. Ştiu prea bine că, deşi nu suntem responsabili de stimulii care ne parvin, *suntem* responsabili de modul în care reacţionăm. Mă străduiesc zilnic ca mintea să îmi susţină obiectivele, nu să le împiedice. Apăs butoanele corecte şi ating tastele potrivite ca să activez substanţele chimice ale fericirii din creier care îmi fac viaţa mult mai distractivă şi corpul mult mai sănătos.

Daniel Dennett (Universitatea Tufts) are o analogie foarte potrivită în acest caz. Într-o discuţie cu neurosavantul Sam Harris referitoare la liberul arbitru, el este de acord că nu ne putem controla genele, mediul sau alţi factori care contribuie la ideea iluziei liberului arbitru. El compară acest lucru cu navigaţia, afirmând că marinarul este incapabil să controleze proprietăţile apei, cât de tare bate vântul sau alte tipuri de condiţii. Dar marinarul instruit *poate* să controleze vasul. Acum, cineva care nu este marinar competent nu va reuşi acest lucru, dar el, fiind astfel, o poate face.[1]

În acelaşi fel, deşi suntem incapabili să controlăm circumstanţele aduse de viaţă, cu controlul ferm asupra antrenării minţii suntem într-o poziţie mult mai bună de a ne gestiona cursul vieţii. Călătoria este anevoioasă uneori, dar acum avem instrumente care ne ajută să menţinem vehiculul vieţii pe drum şi să ne îndreptăm în direcţia dorită. Cât de bine vom reuşi acest lucru depinde de sârguinţa cu care vom lucra pentru a stăpâni tehnicile.

Întrebarea favorită pentru mine şi Eldon este „Cât de sus înseamnă «sus»?“. Ne-ar plăcea să sugerăm că viaţa este o călătorie fără o destinaţie anume. În loc de o destinaţie, ea are un obiectiv general. Scopul călătoriei este să dezvoltăm tot ce avem mai bun în noi. Experienţa este adesea profesorul nostru, iar ceea ce nu învăţăm de prima dată va continua să se întâmple până când ne vom prinde. Mai mult, precum

Scanned with OKEN Scanner

în cazul celei mai lungi călătorii care începe cu un singur pas, învățarea noastră începe cu fiecare nouă oportunitate. Ceea ce învățăm astăzi nu este sfârșitul, ci doar încă un pas.

Este într-adevăr un proces – un proces frumos, plin de putere, care continuă să se extindă și să ajungă mai sus. Te încurajăm să faci la fel!

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Materiale suplimentare
Anexa A
Controverse subliminale

„Dacă harul lui Dumnezeu operează în mod miraculos, probabil că o face prin ușa subliminală."

William James

În prezent, majoritatea oamenilor de știință din domeniu acceptă faptul că prelucrarea informației are loc fără conștientizare. Atunci, de ce a fost considerată controversată atât de mult timp? Această relatare fascinantă cu mai multe straturi merită analizată în detaliu, întrucât evidențiază unele tehnici utilizate pentru a influența opiniile publice și modul în care se perpetuează dezinformarea.

Dar, mai întâi, trebuie să îți reamintesc că eu și Eldon suntem implicați semnificativ în acest joc. În urmă cu peste 30 de ani, după ce a efectuat cercetări aprofundate, Eldon a creat tehnologia subliminală de dezvoltare personală InnerTalk, a brevetat-o prin guvernul SUA și a invitat cercetători independenți și instituții publice și private să o studieze. Numeroase studii dublu-orb – standardul de aur pentru cercetare, care elimină biasurile cercetătorilor – au demonstrat eficacitatea programelor InnerTalk pentru

stimularea dialogului interior și, astfel, modificarea experienței de viață a utilizatorului. Eldon a participat totodată la una dintre încercările de a crea legi care să impună consimțământul în cunoștință de cauză pentru utilizarea mesajelor subliminale și a depus mărturie în calitate de expert în instanță pe această temă. În ultimele decenii, Eldon și cu mine am creat și am folosit programele InnerTalk pentru a-i ajuta pe oamenii din întreaga lume să preia controlul asupra credințelor interioare (programarea subconștientă), astfel încât acestea să le susțină obiectivele declarate, în loc să le saboteze.

Așadar, după o asemenea dezvăluire (din nou), să aruncăm o privire la această istorisire.

Vicary

Primele cercetări în domeniul procesării preconștiente aveau ca scop investigarea capacităților minții. Dar întregul domeniu a fost bulversat de un experiment care a introdus un alt motiv în acest domeniu de cercetare și, astfel, le-a prezentat maselor ideea mesajelor subliminale.

În 16 septembrie 1957, *Advertising Age* scria că James Vicary a raportat că a folosit mesaje subliminale într-o sală de cinema pentru a crește vânzările de Coca-Cola cu 18,1% și de popcorn cu 57,8%. Tehnica utilizată de Vicary a implicat un tahistoscop care a inclus mesaje comerciale ca „foarte scurte suprapuneri de lumină", la o rată de 1/3 000 de secundă în timpul filmului *Picnic*. Acest experiment a fost realizat la un cinematograf din Fort Lee, New Jersey, timp de 6 săptămâni, perioadă în care au fost prezenți circa 45 000 de spectatori. Cele două mesaje utilizate („Ți-e foame? Mănâncă popcorn" și „Bea Coca-Cola") au fost afișate pe ecran la fiecare 5 secunde. Articolul din *Advertising Age* mai relata că Vicary se alăturase lui Rene Bras și Francis C. Thayer, de la

Scanned with OKEN Scanner

U.S. Productions Company, pentru a forma Subliminal Projection Company, companie care solicitase un brevet pentru acest procedeu.[1]

Snopes

În zilele noastre, când relatări false sunt raportate fără considerația pentru consecințe, a devenit mai important ca oricând să verificăm veridicitatea rapoartelor. *Snopes* este una dintre sursele mele preferate de verificare a faptelor, iar dacă o folosești ca să cauți „Popcorn Subliminal Advertising", vei descoperi că această poveste a fost raportată ca „FALSĂ". Nu este vorba despre faptul că relatarea în sine nu a fost raportată, ci mai degrabă despre faptul că, în conformitate cu articolul din *Snopes*, după ce nu a reușit să reproducă studiul pentru dr. Henry Link, președintele Psychological Corporation, în cele din urmă Vicary „a mărturisit că a falsificat datele din primele sale experimente". Raportul *Snopes* afirmă: „După cum au demonstrat numeroase studii din ultimele decenii, publicitatea subliminală nu funcționează; de fapt, nu a funcționat niciodată, iar întreaga premisă a fost bazată pe o minciună încă de la început." Totuși, această ultimă afirmație este extrem de îndoielnică, în timp ce concluziile sunt cu siguranță neadevărate. În plus, există faptul incomod că dr. Henry C. Link, care a fost director la Psychological Corporation din 1931 până la moartea sa, a decedat în 1952 – cu 5 ani înainte de experimentul lui Vicary.[3] Așadar, este imposibil ca acesta să fi fost implicat în vreo replicare a studiului lui Vicary, ceea ce spune multe despre abilitățile de verificare a faptelor ale *Snopes*!

Cel mai semnificativ pentru noi aici este faptul că această relatare este mult mai complicată, mai ales dacă luăm în considerare orice motivație posibilă a lui Vicary pentru a minți atât în ceea ce privește rezultatele obținute cu reclama sa, cât și faptul că a difuzat-o.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Indignare și audieri federale

Un scandal uriaș s-a iscat când publicul american a aflat despre experimentul lui Vicary. Incendiul a fost alimentat și mai mult de cartea lui Vance Packard din 1957, *The Hidden Persuaders*. Aceasta nu numai că vorbea despre experimentul lui Vicary, dar sublinia și utilizarea de către industria publicității a cercetării motivaționale asupra consumatorilor și a altor metode psihologice pentru a convinge publicul să le consume produsele. Norman Cousins, redactorul-șef al publicației *Saturday Review* în perioada 1942–1972 și autorul cărții *Anatomy of an Illness*[4], a considerat că tehnologia subliminală este atât de periculoasă, încât a declarat: „Există un singur tip de reglementare sau de hotărâre care este logic în acest caz: să luăm invenția și tot ce este legat de ea și să o atașăm în centrul următorului explozibil nuclear programat pentru testare." Nivelul de teamă cu privire la utilizarea acestei tehnologii în SUA a crescut atât de mult, încât a condus la audieri în Congres și la Comisia Federală pentru Comerț. În 1958 și 1959 au fost introduse două proiecte de lege ale Congresului care penalizau utilizarea publicității subliminale la TV. Totuși, „unii membrii ai Congresului au considerat că nu este necesară o legislație împotriva a ceva ce nu poate fi văzut sau perceput"[5]. Ambele proiecte de lege au fost îngropate în comisie.[6] Până în prezent, nicio lege care să restricționeze transmisiile subliminale nu a fost adoptată vreodată de Congres.

Legislație statală

Și adunările legislative ale statelor au încercat să adopte proiecte de lege privind utilizarea mesajelor subliminale. În 1984, Adunarea din California a luat în considerare un

proiect de lege care o restricționa pe orice „persoană care transmite cu bună știință membrilor publicului orice comunicare subliminală încorporată fără a face cunoscută existența unei astfel de comunicări". Acest proiect de lege a fost îngropat în comisie.[7]

În 1986, și legislatura statului Utah a introdus un proiect de lege care impunea consimțământul informat pentru utilizarea comunicării subliminale. Eldon însuși a fost implicat în acest proces legislativ și afirmă în cartea sa *Programarea mentală** că în ziua în care s-a adresat comisiei Camerei Reprezentanților din Utah a fost „aproape șocat de numărul de profesioniști reprezentând diverse interese, inclusiv agenții de publicitate, care au venit să vorbească împotriva legislației. Ceea ce noi credeam că este o decizie locală se pare că are interes național și chiar internațional. Conferențiarii din New York au susținut că legislația nu este necesară – nimeni nu folosește această tehnologie, este prea scumpă și nu funcționează. Comisia a ascultat ambele părți și a fost presată de biroul meu și de alții să trimită cel puțin chestiunea la vot în plenul Camerei"[8].

Așa cum se întâmplă prea des, comisia nu a trimis-o niciodată în plen pentru vot complet, așa că proiectul de lege a fost îngropat pur și simplu. Există, totuși, un detaliu important care merită reținut pe măsură ce continuăm să deslușim această poveste. De ce s-ar investi bani mulți în lupta împotriva unui proiect de lege care controlează utilizarea unei tehnologii care nu funcționează?

Limitări privind utilizarea

Chiar dacă nu există legi care să interzică sau să controleze în vreun fel utilizarea mesajelor subliminale, Comisia Federală pentru Comunicații (FCC) și Comisia Federală

* Traducere în limba română apărută la Editura For You. (n.tr.)

Scanned with OKEN Scanner

pentru Comerț (FTC) au depus eforturi pentru a limita utilizarea acestora.

În 1957, FCC a declarat că difuzarea subliminală este „incompatibilă cu interesul public". Autoritatea legală de a controla astfel de transmisii se limitează la aplicarea împotriva posturilor radio și TV, iar sancțiunile pot fi impuse numai în cazul în care acestea au cunoștință de mesajele subliminale.[9] Acest lucru le oferă posturilor radio și TV o marjă de manevră atât de mare, încât sancțiunile ajung să nu aibă niciun efect. FCC nu poate să acționeze împotriva agentului de publicitate, acest lucru fiind responsabilitatea FTC, dar și aceasta este împiedicată de restricții. FTC poate să acționeze împotriva unui agent de publicitate numai în cazul în care mesajul subliminal reprezintă o concurență neloială sau o practică înșelătoare, așa cum este definită de FTC și de instanțe.[10] Încă o dată, există atât de mult spațiu de manevră pentru avocații care se ocupă de un astfel de caz, încât ar fi aproape imposibil să se ajungă la o hotărâre.

Bush/Gore

Nu trebuie să privești mai departe de alegerile prezidențiale americane din 2000 ca să înțelegi lipsa de putere a organismelor statutare în ceea ce privește utilizarea mesajelor subliminale în media audiovizuală. În timpul campaniei electorale s-au descoperit următoarele: „Cuvântul «șobolani»* a apărut subliminal într-o emisiune politică republicană care viza propunerile democrate privind asistența medicală."[11] Alex Castellano, directorul de campanie republican responsabil de producerea anunțului, a negat utilizarea mesajelor subliminale, susținând că a estompat cuvântul „bureauc*rats*" pentru a face anunțul interesant din punct de vedere vizual

* *Rats* în limba engleză. (n.tr.)

Scanned with OKEN Scanner

şi că a fost o coincidenţă faptul că partea „şobolani" a cuvântului a apărut aşa cum a făcut-o.[12] Anunţul a fost proiectat de 4 400 de ori în 33 de regiuni diferite înainte ca un telespectator să îl observe, astfel încât nu a fost la vedere.[13] Potrivit lui Kathleen Hall Jamieson, autoare a cărţii *Dirty Politics: Deception, Distraction and Democracy*, aceasta a fost a doua oară când imaginile subliminale au fost folosite în politica americană, prima dată fiind o altă reclamă creată de Castellano, de data aceasta pentru Jessie Helms, senatorul republican din Carolina de Nord.[14]

George Bush, care avea să devină al 43-lea preşedinte american, a minimizat anunţul spunând: „Ideea unui cadru din 900 nu reprezintă, după părerea mea, o conspiraţie."[15] Întreaga idee a devenit şi mai „prostească" atunci când Bush nu a fost în stare nici măcar să pronunţe cuvântul „subliminal", poticnindu-se în pronunţie ca şi cum ar fi fost doar un fel de derută intenţionată. A fost aceasta o altă tactică deliberată de a distrage atenţia de la ceea ce au încercat să facă?

Politica americană este o afacere pe scară largă, iar miza cea mai mare o reprezintă alegerile prezidenţiale. Dacă avocaţii Partidului Democrat puteau să facă în aşa fel încât campania lui Bush să fie pedepsită oficial pentru această reclamă de către un organism legal, ar fi făcut-o. Cam atât despre credinţa întreţinută frecvent că publicitatea subliminală este ilegală – dacă o hotărâre judecătorească nu are nicio *putere*, atunci la fel de bine poate să nu existe.

Replicarea

Reţine că, în 2008, Joel Weinberger (Universitatea Adelphi) şi Drew Westen (Universitatea Emory) au publicat o lucrare bazată pe cercetări efectuate în perioada septembrie-noiembrie 2000. Cercetarea lor a utilizat sugestii

Scanned with OKEN Scanner

subliminale prezentate pe internet pentru a studia evaluarea politicienilor de către subiecți. Sugestia subliminală de testare a fost RATS, la fel ca în reclama republicană. Sugestiile subliminale de control utilizate au fost STAR (exact inversul lui RATS, dar cu semnificație diferită), ARAB (autorii credeau că, la momentul acestui studiu, prejudecățile împotriva arabilor nu dezvoltaseră conotații inconștiente negative în eșantionul lor) și XXXX. Subiecții au fost rugați să își fixeze privirea pe un „X" din mijlocul ecranului computerului, care a fost apoi înlocuit cu imaginea unui candidat. Stimulul subliminal a fost prezentat timp de un cadru la o luminozitate care putea fi văzută când nu era mascată, dar nedetectabilă când era mascată. Stimulul subliminal a fost urmat imediat de fotografia unui tânăr în cămașă și cravată. Procedura a fost repetată de 3 ori, luându-se în considerare cazul în care subiectul clipea sau era distras în timpul uneia dintre prezentări. Subiecții au fost apoi rugați să evalueze „candidatul" pentru 10 elemente pe o scară de 7 puncte, care varia de la „Sunt total de acord" la „Nu sunt deloc de acord": „Acest candidat pare competent. Acest candidat mi se pare onest. Există ceva la acest candidat care mă face să mă simt pozitiv. Există ceva la acest candidat care mă face să mă simt dezgustat. Există ceva la acest candidat care mă face să mă simt furios. Există ceva dubios la acest candidat. Există ceva la acest candidat care mă face să simt că pot să am încredere în el. Îmi place acest candidat. Nu-mi place acest candidat. Aș vota pentru acest candidat."[16]

Conform previziunilor, prezentarea subliminală a cuvântului RATS a condus la evaluarea mai aproape de negativ a candidatului ipotetic decât oricare dintre ceilalți stimuli; acest lucru a fost valabil atât pentru bărbați, cât și pentru femei și indiferent dacă participanții s-au identificat ca republicani sau democrați.[17] Așadar, ar fi fost în măsură reclama

Scanned with OKEN Scanner

RATS a campaniei lui Bush să-i influenţeze pe cel puţin *o parte* dintre alegători? Aş spune că există puţine îndoieli în această privinţă.

Vicary – partea a II-a

Revenim la James Vicary şi la reclama sa „Ţi-e foame? Mănâncă popcorn" şi „Bea Coca-Cola". De ce ar spune Vicary că a inventat totul... dacă a făcut-o? Este oare o coincidenţă faptul că toate încercările de a crea legi pentru controlul utilizării mesajelor subliminale au eşuat, în timp ce există numeroase dovezi că această tehnologie este încă utilizată în publicitate, divertisment şi politică?

După ce şi-a anunţat succesul cu experimentul său de la cinematograful din New Jersey, Vicary a continuat să facă alte declaraţii în care susţinea eficacitatea mesajelor subliminale ca instrument publicitar, deşi cu unele rezerve. În ziua următoare, în cotidianul *Wall Street Journal* a apărut un articol în care Vicary afirma că mesajele subliminale funcţionează ca „reclamă de reamintire" şi au efect doar asupra celor care deja cunosc bine un produs. Vicary a afirmat totodată că aceste mesaje „nu-l vor determina pe spectator să cumpere ceva ce nu doreşte în mod conştient"[18]. Aşadar, chiar de la început, Vicary a precizat că mesajele subliminale, aşa cum au fost utilizate în experimentul său, nu au cum să funcţioneze ca instrument de spălare a creierului, ci doar îl vor împinge pe consumator într-o anumită direcţie. Acestea fiind spuse, Vicary credea totuşi că, prin tehnici psihologice potrivite (mai puternice), întreaga audienţă ar fi cumpărat popcorn şi Coca-Cola. Din acest motiv, el şi Francis C. Thayer, asociatul său, au sugerat necesitatea unei reglementări guvernamentale care să prevină utilizarea necorespunzătoare a acestei tehnici „periculoase în mâinile cui nu trebuie"[19]. Acest lucru reflectă

Scanned with OKEN Scanner

măcar într-o anumită măsură sentimentele exprimate de Norman Cousins cu privire la o asemenea tehnologie.

Deşi anunţul iniţial al lui Vicary a provocat furia care a dus la audierile în Congres din 1958, şi alte părţi interesate de utilizarea tehnologiei subliminale au manifestat multă atenţie. Vicary a primit numeroase cereri de publicitate, iar într-un interviu acordat revistei *Sponsor* în noiembrie 1957 el a declarat că „societatea sa [Subliminal Projection Company] lucrează la un dispozitiv de detectare a proiecţiilor subliminale destinat unui organism de conducere“[20].

Totuşi, afirmaţiile lui Vicary au fost respinse direct, iar în decembrie 1957 un articol din *Motion Picture Daily* afirma că managerul cinematografului din New Jersey în care s-a desfăşurat testul „Ţi-e foame? Mănâncă popcorn“ şi „Bea Coca-Cola“ a negat categoric creşterea vânzărilor. Potrivit *Advertising Age*, Vicary a fost „indignat“ de acest lucru şi l-a vizitat pe B.S. Moss, şeful lanţului de cinematografe, ca să îi arăte datele testului. Ca urmare, *Motion Picture Daily* a publicat o declaraţie a lui Moss în care el arăta că „acest tip de publicitate «subconştientă» poate să contribuie la creşterea vânzărilor“[21].

Replicare... sau nu?

Aici, istoria devine şi mai interesantă. O temă comună reiese din mai multe studii care se presupune că au analizat eficacitatea comunicării subliminale.

În 13 ianuarie 1958, 300 de membri ai Congresului, FCC şi FTC au participat la o nouă testare a experimentului. Mesajul „Mănâncă popcorn“ a fost utilizat în programul de televiziune *The Gray Ghost* cu tema Războiului Civil. Totuşi, spre deosebire de testul de la cinematograful din Jersey, publicului i s-a spus la începutul emisiunii că mesajul „Mănâncă popcorn“ va fi afişat pe toată durata proiecţiei, iar

Scanned with OKEN Scanner

textul a fost afișat vizibil pe ecran înainte de începerea emisiunii și a mesajelor subliminale. Testul a fost considerat un eșec de către oficiali – niciun membru al publicului nu și-a exprimat dorința de a mânca popcorn și, potrivit *New York Times*, mulți păreau dezamăgiți de acest lucru.[22]

Acum, gândește-te un pic. Toți suntem învățați în liceu noțiunile de bază ale metodei științifice – un studiu poate fi reprodus doar dacă toți parametrii sunt menținuți la fel. Vicary nu a afirmat niciodată că mesajele subliminale vor forța publicul să se comporte într-un anumit fel. Înainte de începerea testului, el a explicat audienței că „poate să-i reamintească unui democrat să iasă și să voteze pentru candidatul democrat, dar nu-l va determina să-și schimbe votul și să devină republican“[23]. Totodată, prin informarea în avans a publicului cu privire la detalii ale studiului, ușoarele impulsuri în comportament puteau fi înlocuite de hipervigilență, atât în fața încercărilor de a „vedea“ mesajele, cât și față de examinarea internă constantă de genul „Mă întreb când voi avea nevoia să mănânc popcorn“ sau „Mă întreb cum se va simți această nevoie“.

Există în același timp o diferență uriașă între a ieși să vezi un film, așteptându-te să te distrezi și să te relaxezi grație experienței, și a viziona un documentar într-un cadru de clasă. Acum, nu am nicio idee care a fost cadrul real pentru acest test – a fost într-un cinematograf pe un ecran gigant, într-o cafenea la televizor sau o altă variantă? –, dar faptul rămâne că acesta a fost un eveniment legat de muncă. Răsfățul în timpul vizionării unui film este o experiență obișnuită – mulți oameni, în special cei care încearcă să piardă în greutate sau să mănânce mai sănătos, depun adesea eforturi considerabile ca să renunțe la obiceiul de a căuta gustări imediat ce se așează pe canapea în fața televizorului. Experiența de a merge la film este foarte asemănătoare –

Scanned with OKEN Scanner

reducerile sunt doar o parte din experiența distractivă. Vizionarea unui program de televiziune pe tema Războiului Civil împreună cu colegii de muncă nu i-ar face pe majoritatea oamenilor să fie într-o stare de „relaxare, distracție".

Un alt detaliu demn de luat în seamă este creșterea vânzărilor raportată de Vicary. El a declarat că vânzările de Coca-Cola au crescut cu 18,1%, iar cele de popcorn, cu 57,8%. Conform unui sondaj efectuat în 2018, 34% din publicul de cinematograf va cumpăra foarte probabil produse de la fața locului, 28% probabil, 32% oarecum sau foarte puțin probabil, iar 5% nu au nicio opinie.[24] Vicary nu a spus că 18,1% din public a cumpărat Coca-Cola, ci a afirmat că a existat o *creștere* de 18,1% a vânzărilor de Coca-Cola. Vicary nu a spus că 57,8% din public a cumpărat popcorn, ci a afirmat că a existat o *creștere* de 57,8%. Pe ce și-a bazat datele? Cum a derivat cifrele dinaintea testului pentru a calcula procentul de creștere a vânzărilor datorat testului său? Dintre persoanele susceptibile să cumpere produse de la fața locului, ce procent au tendința să cumpere Coca-Cola sau popcorn? Nu avem această informație. Avem doar o dovadă în plus că informațiile subliminale impulsionează convingerile și dorințele și au efectul cel mai vizibil asupra celor care sunt rezervați cu privire la decizia sau alegerea lor.

Efectul advers

În timp ce majoritatea controversei de la acea vreme se axa pe activitatea desfășurată de James Vicary și Subliminal Projection Company, o altă companie promova rezultatele utilizării mesajelor subliminale în contexte comerciale. Precon Processing, fondată de Robert E. Corrigan, fost lector de psihologie, și Hal C. Becker, susținea că „dovezi ample" și „experimente exhaustive" fuseseră efectuate începând cu 1950.[25] Interesant este faptul că, deși atât Vicary, cât și

Scanned with OKEN Scanner

Becker au depus cereri de brevet pentru dispozitivele lor subliminale, numai lui Becker i-a fost acordat brevetul.[26] În brevet, cutia neagră a lui Becker era descrisă ca un „aparat pentru transmiterea de informații utile unui observator prin stimulare subconștientă și care are ca rezultat ulterior comportamentul conștient intenționat“[27].

Mesajele subliminale au devenit aproape tabu între reacția mass-mediei, indignarea și ostilitatea publicului și audierile din Congres atât la experimentul lui Vicary de la cinematograf, cât și la cartea lui Vance Packard, *The Hidden Persuaders*. Ca urmare, atât PreCon Processing a lui Hal Becker, cât și Subliminal Projection Company a lui James Vicary au suferit pierderi semnificative. Vorbind pentru *Wall Street Journal*, Vicary a declarat că negativitatea din jurul publicității subliminale i-a afectat financiar compania. „«Am suferit o înfrângere severă», a afirmat el.“[28]

Când m-am gândit la modul în care tehnologia subliminală a continuat să prospere de atunci, am speculat, împreună cu mulți alții, că Vicary a fost probabil plătit de companiile de publicitate pentru a păstra tăcerea cu privire la tehnologie și la posibilele sale utilizări, doar ca să o folosească fără supraveghere. Suspiciunea a fost alimentată în parte de dispariția lui Vicary din peisaj. Totuși, acest lucru nu s-a dovedit a fi adevărat.

Într-un articol publicat în decembrie 1957 în *Advertising Age*, Vicary a relatat că întreaga situație i-a provocat atât de mult stres, încât a decis să viziteze Anglia, locul de naștere al tatălui său. Dar, când s-a întors, întreaga controversă încă făcea ravagii. Ca urmare, Vicary „a evitat aparițiile publice, și-a scos de pe listă numărul de telefon și s-a temut pentru viața sa“. Necazurile sale au continuat atunci când statul New York a refuzat să îi acorde licența de psiholog. În 1962, Vicary lucra pentru Dun & Bradstreet ca director de cercetare pentru

Scanned with OKEN Scanner

sondaje și a precizat că încerca să își reabiliteze imaginea și că nu dorea să fie cunoscut drept „Domnul Subliminal".[29]

Retractarea

Internetul a adus cu sine mari oportunități și un număr considerabil de provocări. În timpul cercetărilor pentru această carte, am încercat pe cât posibil să verific sursele, citind documentele și articolele reale, nu doar rapoartele altor persoane. Totodată, prefer să citez surse și instituții de renume. Dar problema cu internetul este că o eroare (sau o minciună) repetată suficient de des devine aproape adevăr. După cum am văzut în raportul *Snopes* privind experimentul lui Vicary, o eroare majoră a apărut când s-a afirmat că Vicary nu a reușit să-și reproducă rezultatele într-un test ulterior pentru Henry Link, președintele Psychological Corporation. Dr. Link decedase cu circa 5 ani înainte, astfel încât acest detaliu era fals. Totuși, când cauți informația, găsești numeroase surse de încredere care citează același „fapt". Și același lucru pare să fie valabil și pentru presupusa retractare a lui Vicary.

Un articol din 2015 din revista *Scientific American* afirmă: „După 5 ani, el [Vicary] a recunoscut că a falsificat studiul."[30] „Recunoașterea falsificării" este o afirmație puternică, întrucât îl conduce cu siguranță pe cititor să respingă tot ceea ce a învățat până în acel moment cu privire la experiment. Dacă dorești să cauți, vei descoperi că acest detaliu mărunt este folosit în mai multe publicații.

Wikipedia afirmă: „În 1962, Vicary a recunoscut că a mințit în legătură cu experimentul și că a falsificat rezultatele, povestea în sine fiind o manevră de marketing."[32] Rubrica de pe Wikipedia merită menționată deoarece mulți mai cred că, așa cum s-a afirmat anterior, „mesajele subliminale din mass-media sunt ilegale, nu funcționează, dar sunt încă

Scanned with OKEN Scanner

folosite". Pentru majoritatea oamenilor, multe dintre opiniile lor cu privire la subiecte din afara domeniilor lor de expertiză provin în general din rapoarte „de suprafață", precum cele citate în mass-media generală și în locuri precum Wikipedia.

Citatele utilizate în pagina Wikipedia pentru acest detaliu includ *The Museum of Hoaxes*, de Alex Boese, și *The Cargo-Cult Science of Subliminal Persuasion*, de Anthony Pratkanis. Vom discuta mai târziu despre lucrarea lui Anthony Pratkanis, așa că merită să-i amintim numele întrucât joacă un rol important în controversa subliminală. Totuși, potrivit lui Boese, „în timpul unui interviu din 1962 pentru *Advertising Age*, Vicary a recunoscut că de fapt «nu a efectuat nicio cercetare, cu excepția a ceea ce este necesar pentru solicitarea unui brevet». Altfel spus, el a inventat rezultatele experimentului de la Fort Lee ca să-și stimuleze afacerea"[32].

Iar potrivit lui Pratkanis, „în cele din urmă, în 1962, James Vicary a deplâns că a gestionat prost afacerea subliminală. După cum a declarat: «Mai rău decât momentul ales, totuși, a fost faptul că nu am efectuat nicio cercetare, cu excepția a ceea ce este necesar pentru solicitarea unui brevet. Aveam doar un interes minor în companie și o cantitate mică de date – prea mică pentru a fi semnificativă. Iar ceea ce aveam nu ar fi trebuit să fie folosit în scopuri promoționale.» (Danzig, 1962) Aceasta nu este tocmai o afirmație a unui studiu care se presupune că a durat 6 săptămâni și a implicat mii de subiecți"[33].

Există aici ceva care îl citează pe Vicary spunând că a „falsificat" rezultatele, așa cum se afirmă în *Scientific American*, că a „mărturisit că a falsificat datele din primele sale experimente", așa cum afirmă *Snopes*, că a „inventat rezultatele", așa cum afirmă Boese sau că studiul nu a avut loc niciodată, așa cum sugerează Pratkanis? După părerea mea, toate aceste rapoarte sunt extrem de înșelătoare, dacă nu chiar false.

Scanned with OKEN Scanner

Vicary l-a numit un „truc care a eşuat“[34], dar asta nu înseamnă că studiul în sine a eşuat, ci mai degrabă că publicitatea nu i-a ajutat afacerea câtuşi de puţin – de fapt, i-a ruinat cariera. Potrivit lui Kelly Crandall în teza sa de licenţă foarte minuţioasă şi bine documentată pentru University of Florida, „Vicary nu a recunoscut niciodată că a falsificat testul Fort Lee şi, de fapt, a reiterat că testul a avut loc. Declaraţia poate fi interpretată în sensul că a exagerat datele testului sau că un singur test a fost insuficient pentru a trage concluziile îndrăzneţe pe care le-a promulgat în 1957“[35]. Când analizăm toate informaţiile, cred că este corect să spunem că testul a avut loc şi că rezultatele au fost în direcţia indicată, însă repercusiunile au fost atât de mari, încât Vicary a încercat să minimizeze povestea fără să nege nimic din ea. Consider totodată că mass-media şi industria publicitară au jucat un rol semnificativ în promovarea poveştii farsei şi în transformarea întregii idei într-o glumă – ceva ce nu merită luat în serios.

Lipton Iced Tea

În 2005, Karremans, Stroebe şi Claus (Universitatea Radboud şi Universitatea din Utrecht, Olanda) au efectuat un studiu ca să analizeze dacă sugestia subliminală pentru o anumită băutură (Lipton Iced Tea) este în măsură să influenţeze alegerea participanţilor şi dacă setea individului moderează acest efect. A fost un studiu foarte minuţios şi riguros, având în vedere că au fost efectuate verificări pentru mai mulţi factori. Dar să privim câteva detalii de bază. Studiul nu a introdus mesajele subliminale în cadrul unei proiecţii de film sau documentar, ci s-a folosit „o sarcină de detectare vizuală, care a examinat cât de exacţi sunt oamenii în identificarea micilor abateri“. Cercetătorii au testat şi caracterul

Scanned with OKEN Scanner

subliminal al tehnicii de sugestie utilizate, asigurându-se că niciunul dintre participanţi nu a ghicit cuvintele de sugestie, *Lipton Ice*. În a doua parte a testului, în loc să vadă ce băutură au ales participanţii, aceştia au fost rugaţi să indice pe computer:

- pe care dintre două băuturi de marcă le-ar prefera dacă li s-ar oferi o băutură chiar acum,
- probabilitatea ca ei să aleagă Lipton Ice, Coca-Cola sau Spa Rood (o apă minerală olandeză) şi
- cât de însetaţi sunt.

Rezultatele au arătat că „expunerea subliminală a indivizilor la numele de marcă al unei băuturi creşte probabilitatea ca aceştia să aleagă băutura, cu condiţia să le fie sete. Ambele studii au arătat că expunerea subliminală a participanţilor noştri la numele mărcii «Lipton Ice» a crescut alegerea şi intenţia de a bea Lipton Ice numai pentru persoanele însetate. Sugestia subliminală nu a avut niciun efect semnificativ pentru participanţii care nu erau însetaţi. Această coerenţă este deosebit de impresionantă, deoarece a apărut atât în cazul setei autoevaluate, cât şi atunci când setea a fost indusă prin oferirea de gustări sărate participanţilor“[36].

Concluzia cercetătorilor a afirmat totodată: „Constatările noastre sugerează că alegerile consumatorilor pot fi influenţate de sugestii subliminale ale anumitor mijloace care îi ajută pe oameni să îşi îndeplinească obiectivele, dar numai dacă aceştia au deja obiectivul. Astfel, când oamenii stau la terasă, flash-urile subliminale «Lipton Ice» pe un ecran TV de lângă terasă sunt în măsură să modifice alegerea de a comanda Lipton Ice. Sau, într-un magazin de calculatoare, sugestiile subliminale despre Macintosh sunt în măsură să crească vânzările de Macintosh. În aceste exemple, oamenii au ca scop, respectiv, să îşi potolească setea sau să cumpere

Scanned with OKEN Scanner

un computer. Totuşi, când stau pe canapea acasă, în faţa televizorului, este posibil ca obiectivele de a-şi potoli setea sau de a cumpăra un computer să nu fie foarte evidente (sau să nu fie deloc prezente). Aşadar, este puţin probabil ca sugestiile subliminale ale unei mărci de băutură sau ale unei mărci de computer să influenţeze comportamentul unei persoane."[37]

Acest lucru reiterează opinia conform căreia mesajele subliminale nu te vor determina să faci ceva ce nu doreşti, ci pur şi simplu îţi vor duce emoţiile şi dorinţele într-o anumită direcţie. Acestea fiind spuse, comentariile finale din lucrare au fost destul de amuzante: „Deşi tehnicile publicitare ale lui Vicary par să fi existat doar în fanteziile sale, constatările de faţă sugerează că, dacă sunt luate în considerare anumite condiţii, asemenea fantezii pot să devină realitate."[38]

Este incredibil cât de puternică a rămas ideea că „experimentul lui Vicary a fost doar o farsă".

Confuzie

Între anii 1980 şi începutul anilor 1990, publicul a devenit foarte confuz cu privire la subiectul comunicării subliminale. Într-un studiu realizat în 1985 de Block şi Vanden Bergh (Michigan State University), „330 de adulţi au fost contactaţi pentru a se determina atitudinea faţă de produsele subliminale de dezvoltare personală. Acest studiu a indicat scepticismul consumatorilor cu privire la asemenea produse şi îngrijorarea că pot fi influenţaţi să facă un lucru pe care nu îl doresc"[39]. Ei erau sceptici că această tehnologie ar fi funcţionat şi îngrijoraţi că pot fi influenţaţi să facă un lucru împotriva voinţei lor. Ce altceva ar fi fost în măsură să cauzeze acest tip de confuzie?

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Subliminalele în mass-media

În industria muzicală s-a vorbit mult despre utilizarea mesajelor subliminale şi mascate (inversate) în compoziţii, în special de către Beatles, Pink Floyd, Eagles şi ELO. În 1991, Eldon a fost contactat de Radio WNCI cu privire la mesajele satanice din cântecul *Rescue* al Madonnei. Analizând muzica ei în studioul său, el a găsit mesajele:

În fumul galben de la miezul nopţii
Ascultă melodiile mele
Slavă familiei
Trebuie să fie necunoscut
Slavă, aleluia poziţiei mele...

În timp, echipa ei a recunoscut că acestea au fost puse acolo ca truc publicitar.

În 1986, Glen Pace, la un moment dat probabil unul dintre cei mai buni 5 ingineri de înregistrări din Los Angeles, a vorbit sincer cu Eldon despre faptul că mai multe grupuri rock heavy-metal i-au cerut să introducă mesaje subliminale şi mascate în muzica lor. El a tras însă o linie de demarcaţie când s-a pus problema folosirii mesajelor satanice.

Imaginile subliminale au fost utilizate în mai multe producţii cinematografice importante, în special în *Exorcistul*[40] şi *Psycho*[41], pentru a intensifica reacţia la frică. Au existat totodată numeroase rapoarte privind utilizarea imaginilor subliminale în filmele Disney. Iar în cazul filmului *The Rescuers*, descoperirea unei femei topless a dus la retragerea de pe piaţă a 3,4 milioane de casete video.[42] *They Live*, film emblematic al anilor 1980, vorbeşte despre utilizarea abuzivă a mesajelor subliminale.

Totodată, trebuie să ne amintim de câte ori au fost găsite mesaje subliminale în reclame. Adesea, acestea sunt explicate ca având un alt sens, dar există mai multe locuri în care sunt folosite pentru a parodia întreaga idee, de la reclama Chevrolet din 1959 cu Dinah Shore și Pat Boone[43] până la reclama-parodie Schweppes a lui John Cleese inclusă în lansarea video din 2002 a filmului *A Fish Called Wanda*.[44]

Dezvoltare personală

O altă consecință a atenției acordate procesării informațiilor subliminale a reprezentat-o utilizarea acestei tehnologii în industria dezvoltării personale. Programele subliminale de dezvoltare personală s-au răspândit pe scară largă, benzile audio fiind ușor accesibile. Până la sfârșitul anilor 1980, industria de dezvoltare personală a ajuns la încasări de peste 50 de milioane de dolari din programe audio și video.[45] Totuși, o știre importantă, procesul Judas Priest, a dat situația peste cap. Până în prezent, majoritatea cercetărilor în domeniul procesării informațiilor subliminale fuseseră efectuate asupra mesajelor subliminale vizuale. Procesul Judas Priest avea să aducă în centrul atenției mesajele subliminale audio.

Judas Priest

În 1990, o mare parte a procesului Judas Priest a fost televizată și a fost relatată pe larg în știri. Versiunea scurtă este următoarea. În 1985, doi tineri cu probleme, James Vance, de 20 de ani, și Ray Belknap, de 18 ani, și-au petrecut după-amiaza bând bere și ascultând muzică. Un cântec în special, „Better by You, Better than Me" de pe albumul *Stained Class* al formației Judas Priest, le-a atras atenția și l-au ascultat în mod repetat. Cântând „Fă-o", au luat apoi o pușcă de vânătoare de calibru 12, au ieșit pe fereastră, s-au dus în parc și au încercat să se sinucidă.

Scanned with OKEN Scanner

Belknap a reuşit. Totuşi, Vance nu a reuşit să fixeze puşca şi s-a împuşcat în faţă. El avea să moară 3 ani mai târziu.

Tatăl lui Vance a susţinut că mesajul subliminal „Fă-o", întâlnit în piesa „Better by You, Better than Me", i-a determinat pe băieţi să îşi ia viaţa. Părinţii băieţilor au lansat un proces pentru ucidere din culpă împotriva postului CBS şi formaţiei Judas Priest.

Procesul, care a durat 17 zile şi a implicat mai mult de 40 de martori, s-a încheiat cu decizia judecătorului Whitehead „că trupa britanică de heavy-metal Judas Priest nu este responsabilă pentru moartea a 2 tineri care s-au sinucis după ce au ascultat albumul grupului, *Stained Class*"[46].

Acoperirea amplă a procesului şi martorii experţi chemaţi să depună mărturie îndreptăţesc concluzia publicului: procesul a dovedit că mesajele subliminale nu i-au determinat pe băieţi să îşi ia viaţa. Aşadar, este corect să se creadă că s-a dovedit din nou ineficienţa comunicării subliminale.

Verdictul

Totuşi, concluziile procesului nu au fost atât de clare şi au ieşit la iveală unele informaţii interesante.

În primul rând, în timpul procedurii preliminare, judecătorul Whitehead a decis că mesajele subliminale nu beneficiază de protecţia libertăţii de exprimare. El a declarat: „Comunicările audio subliminale sunt antiteza acestor teorii. Ele nu transmit idei sau informaţii care să fie prelucrate de ascultător astfel încât acesta să ia o decizie individuală cu privire la valoarea lor. Nu îi permit individului să-şi dezvolte autonomia personală. În schimb, sunt destinate să influenţeze şi să manipuleze comportamentul ascultătorului fără ştirea sa."[47]

Acesta este un punct important. Dacă îţi aminteşti, Eldon a fost implicat în tentativa de lege din 1984 din Utah care ar fi impus consimţământul în cunoştinţă de cauză.

Scanned with OKEN Scanner

Iată ce a hotărât judecătorul Whitehead pe baza probelor prezentate: „Cuvintele «Fă-o» sunt prezente de mai multe ori în cântec“ și comenzile „Fă-o“ din înregistrare sunt subliminale.[48] El a afirmat și că exista „un sprijin faptic credibil din partea unui martor neavizat“ conform căruia Belknap și Vance au perceput mesajul subliminal.[49]

În mod interesant, Rob Halford, solistul vocal al trupei Judas Priest, a declarat că au mai folosit mesaje ascunse, dar nu pe acest album.[50] Mai târziu, Halford avea să spună că el și trupa sa nici măcar nu știau ce sunt mesajele subliminale.[51] În timpul procesului, el a afirmat că mesajele „Fă-o“ au fost doar o coincidență sonoră.

Avocații inculpaților au susținut cu tărie că Vance și Belnap aveau probleme sociale și psihologice, „inclusiv medii familiale instabile, performanțe școlare slabe, abuz de droguri și un istoric de comportament violent și disfuncțional“[52]. Ei au urmărit o serie importantă de întrebări în încercarea de a stabili *cât de mult puteau fi implicate* mesajele subliminale în acțiunile băieților. Nu se poate obține un răspuns real la această întrebare, întrucât un astfel de domeniu de cercetare nu ar fi acceptabil pentru nimeni.[53]

Au fost aduse argumente pro și contra capacității mesajelor audio subliminale de a influența comportamentul. O dovadă-cheie a constat într-o lucrare prezentată pe scară largă și care demonstra ineficacitatea programelor subliminale de dezvoltare personală. Lucrarea nu este chiar atât de directă și o vom analiza mai în profunzime.

Dar aceasta a fost o acțiune pentru ucidere din culpă. Judecătorul Whitehead a declarat că reclamanții sunt nevoiți să demonstreze că plasarea mesajelor pe înregistrare a fost un „act clar, conștient și intenționat“[52]. Pârâții au susținut că mesajele au fost doar o coincidență sonoră, iar singura modalitate de a dovedi că au fost plasate acolo intenționat ar

Scanned with OKEN Scanner

fi fost ascultarea înregistrărilor master. CBS și-a însărcinat propriul detectiv să le găsească, dar nu a reușit. Totuși, în timpul procesului a ieșit la iveală faptul că acestui detectiv nu i s-a permis să caute în seiful CBS. Judecătorul Whitehead a amendat CBS cu 40 000 de dolari, afirmând că postul a refuzat să respecte ordinele instanței de a furniza materialele necesare în acest caz.[53]

În concluzia sa, Whitehead a scris că „reclamanții au pierdut acest caz deoarece nu au reușit să demonstreze că pârâții au plasat în mod intenționat mesaje subliminale pe album și că aceste mesaje au reprezentat cauza sinuciderii și tentativei de sinucidere implicate în caz. Totuși, nu se știe ce vor aduce în acest domeniu informațiile, cercetările și tehnologiile viitoare“[54].

Deși trupa Judas Priest a fost ușurată de verdict, Rob Halford a fost dezamăgit întrucât judecătorul nu a decis că afirmațiile reclamanților nu erau adevărate, ci doar că nu puteau fi dovedite... în acel moment.[55]

Influență

Nu voi încerca să argumentez în favoarea sau împotriva verdictului din acest proces, întrucât situația a fost foarte complicată. Băieții aveau probleme, erau nemulțumiți de viața lor, beau prea mult, consumau droguri... și ascultau muzică despre care se presupune că ar fi conținut mesaje subliminale. Relatarea de aici are scopul de a evidenția încă o dată de ce publicul are credințe atât de confuze cu privire la comunicarea subliminală. Multe se pot spune despre expresia „adevărul stă în detalii“, deoarece fără detalii adevărul este cu adevărat pierdut.

În acest caz, două procese au avut loc simultan: unul în instanțele juridice, iar celălalt în instanța opiniei publice. În acest din urmă caz, inculpații au avut avantajul decisiv pe care îl aduc buzunarele pline și influența.

Scanned with OKEN Scanner

La finalul procesului, judecătorul Whitehead a aflat că CBS a manipulat presa, cu mari cheltuieli, înainte și în timpul procesului. În dimineața verdictului, judecătorul a avertizat CBS: „Curtea va investiga această acțiune, întrucât unele dintre materialele prezentate în comunicatele de presă sunt total nepotrivite și reprezintă calomnie."[56]

Curtea opiniei publice este categoric mai ușor de influențat, deoarece tacticile necesare nu se bazează pe argumente juridice și pe martori experți eficienți. Este nevoie doar de un articol tendențios aici, câteva informații eronate colo și o doză sănătoasă de ridicol. Și probabil că ridicolul este cea mai puternică metodă care asigură că dezinformarea rămâne în vigoare.

Ridicolul

În urmă cu câțiva ani, în timp ce Eldon era intervievat în cadrul emisiunii de radio *Coast to Coast AM* a lui George Noory, el a spus audienței că Sarah Palin, contracandidata lui John McCain la alegerile prezidențiale din 2008, nu declarase niciodată că vede Rusia de la fereastra bucătăriei sale. La câteva zile după interviu, Eldon a primit un e-mail de la un ascultător. E-mailul era deosebit de respectuos; domnului îi plăcuse foarte mult interviul, dar simțea nevoia să facă o corecție: el o auzise pe Sarah Palin spunând că vede Rusia de la fereastra bucătăriei sale. Dacă efectuezi o căutare de verificare a faptelor, vei găsi mai multe site-uri (inclusiv *Snopes*) care afirmă că declarația este falsă. Tina Fey a fost cea care a spus la *Saturday Night Live*: „Văd Rusia din casa mea." Palin spusese de fapt: „Erau vecinii noștri de alături și chiar vezi Rusia de aici, din Alaska, de pe o insulă din Alaska. Îți ofer această perspectivă a cât de mică este lumea noastră și cât de important este să lucrăm cu aliații noștri ca să menținem relații bune cu toate aceste țări, îndeosebi cu o țară precum Rusia."[57]

Scanned with OKEN Scanner

Totuşi, versiunea Tinei Fey a oferit ţării râsul din toată inima care a plasat-o pe Palin în categoria „care nu trebuie luată în serios". Versiunea lui Fey a fost atât de memorabilă, încât mulţi sunt încă ferm convinşi că au auzit-o pe Palin spunând că vede Rusia de la fereastra bucătăriei sale.

Tactica „râsului din toată inima" este frecvent utilizată în scopul câştigării unei dispute, mai ales când faptele nu sunt de partea ta. Martin Gardner, care a ţinut o rubrică în revista *Scientific American* timp de 25 de ani şi a fost unul dintre fondatorii Comitetului pentru Investigarea Ştiinţifică a Afirmaţiilor despre Paranormal, a afirmat în cartea sa *Science: Good, Bad and Bogus*: „În discuţiile despre extremele neconvenţionalului în ştiinţă, consider că este o pierdere de timp să aduc argumente raţionale. Cei care sunt de acord nu au nevoie să fie educaţi cu privire la asemenea chestiuni triviale, iar încercarea de a-i lumina pe cei care nu sunt de acord este ca şi cum ai încerca să scrii pe apă. Din aceste motive, când scriu despre excentricităţile extreme ale ştiinţei, am adoptat sfatul înţelept al lui H.L. Mencken: râsul zgomotos face cât 10 000 de silogisme."[58]

Ridicolul rezultat din râsul din toată inima este o tactică foarte eficientă pentru a-i face pe oameni să-ţi ţină partea, întrucât cine vrea să fie de partea proştilor? Această tactică este folosită de mult timp în ceea ce priveşte informaţiile subliminale, iar comedianţii din emisiunea de noapte au avut o oportunitate cu procesul Judas Priest.

Academia

Pe un front oarecum mai academic s-a înscris articolul publicat în *Skeptical Inquirer*, revista oficială a The Committe for Skeptical Inquiry, a cărui misiune „este de a promova cercetarea ştiinţifică, investigaţia critică şi utilizarea raţiunii în examinarea afirmaţiilor controversate şi extraordinare". Printre fondatori se numără Carl Sagan, Isaac Asimov şi Martin

Scanned with OKEN Scanner

Gardner – același Martin Gardner care preferă să folosească umorul în locul argumentelor logice. Articolul la care mă refer se intitulează „Subliminal Tapes: How to Get the Message Across" („Benzile subliminale: cum să faci mesajul să ajungă unde trebuie") și este scris de Brady J. Phelps și Mary E. Exum (ambii de la Utah State University). Autorii diferențiază foarte clar între oamenii de știință adevărați și pseudosavanți sau, mai precis, între oamenii de știință care lucrează în cadrul universităților și instituții de renume și pseudosavanții care efectuează studii demonstrând eficacitatea programelor subliminale de dezvoltare personală.

Iată doar câteva repere din acest articol: „[Pseudosavanții] nu folosesc aceleași metode și nu au aceeași înțelegere a importanței procedurilor științifice riguroase. [...] Cel mai important, oamenii de știință și pseudosavanții au medii extrem de diferite, motive și motivații diferite pentru realizarea și publicarea rezultatelor lor, precum și audiențe foarte diferite. [...] O astfel de persoană [adevăratul om de știință] deține un doctorat sau o diplomă de master de la o universitate al cărei obiectiv este, parțial, să predea cum să fie efectuate cercetări solide, reproductibile, cu variabile independente și dependente clar definite și cu interferență minimă din partea variabilelor străine confuze. [...] Contracararea publicității de către pseudosavanți cu reclame plătite pentru validitatea și superioritatea metodei științifice este posibilă, dar nu probabilă, deoarece pseudosavanții fac publicitate ca să facă bani, iar oameni de știință plătesc pentru publicitatea care îi împiedică pe oameni să irosească bani. [...] Printre cele mai răspândite produse pseudoștiințifice comercializate astăzi se numără benzile «subliminale»."[59]

Deși articolul a fost publicat în 1992, după proces, el arată totuși modul în care opiniile pot fi influențate prin ridiculizarea celeilalte părți. Mai interesant, însă, articolul arată natura extremă a prejudecăților implicate în această istorisire.

Scanned with OKEN Scanner

Lucrarea de cercetare folosită pentru a furniza dovezi în timpul procesului Judas Priest şi condusă de ceea ce Phelps şi Exum ar descrie drept „oameni de ştiinţă adevăraţi“ are câteva probleme. Timothy Moore, martorul expert al inculpaţilor care a citat lucrarea de cercetare pe care urmează să ţi-o împărtăşesc, a scris o altă lucrare în 1996 care insistă din nou asupra pseudoştiinţei: „Pseudoştiinţa este implicată uneori în instanţă din cauza «experţilor» dubioşi care sunt dispuşi să ateste aproape orice.“[60]

Informaţii subliminale audio

Deşi am discutat anterior despre cantitatea mare de informaţii care au demonstrat realitatea procesării subliminale a informaţiilor, majoritatea acestora au fost realizate pe subliminale „vizuale“, precum experimentul „Coca-Cola, popcorn“ al lui Vicary. Odată cu procesul Judas Priest, a devenit importantă discreditarea subliminalelor audio şi, deoarece piaţa programelor audio subliminale de dezvoltare personală este atât de mare, aceasta a devenit ţinta principală.

În martie 1991, în revista *Psychological Sciences* a fost publicată o lucrare intitulată „Double-Blind Tests of Subliminal Self-Help Audiotapes“ („Teste dublu-orb pentru benzi audio subliminale de dezvoltare personală“), scrisă de Anthony G. Greenwald (University of Washington), Eric R. Spangenberg (Washington State University), Anthony R. Pratkanis (University of California, Santa Cruz) şi Jay Eskenazi (University of California, Santa Barbara). Posturile de ştiri de pretutindeni, de la revista *Seventeen* până la ştirile de la orele de maximă audienţă, au preluat această lucrare şi au publicat articole conform cărora s-a dovedit că programele subliminale de dezvoltare personală nu funcţionează.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Tehnologie/definiții

Revenim la învățăturile noastre din liceu, unde ni se predau elementele de bază ale experimentului științific, detaliul elementar fiind necesitatea de a controla variabilele. În acest studiu, cercetătorii au decis să testeze benzi subliminale de dezvoltare personală de la 3 companii diferite. Lucrarea afirmă că „analiza preliminară a variațiilor dintre benzile furnizate de cei 3 producători nu a constatat diferențe, iar rezultatele următoare sunt raportate pentru un proiect care nu l-a inclus pe producător ca variabilă". Totuși, nu există nicio indicație a ceea ce a presupus „analiza preliminară". Știu că firmele de dezvoltare personală subliminală folosesc o varietate de metode pentru a-și produce programele, dintre care multe nu sunt detectabile doar prin ascultarea programelor. Îți reamintesc faptul că, grație cercetărilor sale, Eldon a avut acces la o cantitate destul de mare de informații din interior de la diferite companii de dezvoltare personală subliminală. El a aflat că programele subliminale variază în mai multe feluri, precum:

- Este posibil ca programul să nu conțină niciun fel de afirmații. Într-un caz, proprietarul unei companii considera că rezultatele sunt cauzate oricum doar de efectul placebo.
- Afirmațiile sunt înregistrate până la 50 dB sub purtătorul principal. Acesta este un prag prea scăzut pentru a fi perceput de ascultătorii obișnuiți.
- Afirmațiile sunt înregistrate la persoana a doua („Tu ești bun"), spre deosebire de persoana întâi („Eu sunt bun"). Aceasta este o distincție importantă. Când ai parte de coaching complet audibil, altcineva te încurajează. Când sunt prezentate subliminal, afirmațiile devin parte din fluxul conștienței tale. Când dialogul

interior spune „Tu eşti bun", aceasta nu face decât să îi transmită individului că alţi oameni sunt buni, ceea ce are efect nociv asupra stimei sale dacă el crede că toţi ceilalţi sunt mai buni decât el.

- Formatarea afirmaţiilor este importantă. Afirmaţiile scurte şi la obiect sunt mai eficiente decât cele lungi şi complicate. Este necesar totodată ca afirmaţiile să fie bine gândite; o afirmaţie precum „10 ţigări pe zi sunt mai mult decât suficiente pentru mine" poate fi inversată şi interpretată ca „Mai mult de 10 ţigări pe zi sunt suficiente pentru mine".
- Unele companii consideră că „mai mult este mai bine" şi fac reclamă susţinând că programele lor conţin o mulţime de afirmaţii. Există mai multe modalităţi de a face acest lucru:
  - Pune 100 de persoane să spună fiecare afirmaţie simultan. Totuşi, este mult mai dificil să înţelegi ce se spune atunci când mai mulţi oameni vorbesc în acelaşi timp.
  - Accelerează afirmaţiile. Nimic nu indică faptul că subconştientul înţelege discursul care a fost accelerat. În funcţie de cât de mult este accelerat, discursul poate fi dificil sau imposibil de înţeles chiar şi atunci când este complet audibil.
  - Stratifică afirmaţiile – la 5 dB, 10 dB, 15 dB etc. sub înregistrarea principală. Totuşi, există o gamă optimă sub purtătorul primar în care afirmaţiile pot fi detectate. Mai mult decât atât este ca şi cum îi ceri unui violonist să meargă până în cealaltă parte a Los Angelesului şi să se aştepte să-i fie auzită muzica.

Utilizarea programelor obţinute de la 3 companii, altele decât InnerTalk, care îşi numesc produsele „programe

Scanned with OKEN Scanner

subliminale de dezvoltare personală", nu ia în considerare niciunul dintre aceste detalii tehnologice. Fără detalii care să explice ce a presupus „analiza preliminară", nu avem nicio asigurare că asemenea diferențe chiar au fost căutate. Știm, totuși, că lipsa controlului acestei variabile duce la rezultate invalide.

Selectarea subiecților

Când este selectat grupul de subiecți pentru acest tip de studiu, este important să fie găsiți subiecți reprezentativi pentru publicul occidental. Totuși, în acest studiu au fost folosiți „subiecți motivați să atingă obiectivele susținute de benzi, întrucât o asemenea motivație este o precondiție plauzibilă pentru apariția efectelor susținute și este o condiție aplicată în general pe piață"[61]. Deși se presupune că acesta a fost un studiu dublu-orb, amintindu-ne de discuția noastră anterioară privind factorul Pygmalion, trebuie să ne întrebăm ce alte influențe au fost implicate. Studiul a găsit subiecți care doreau să își îmbunătățească memoria și care credeau deja în programele de dezvoltare personală; aceștia au primit un program intitulat „Îmbunătățește-ți memoria" sau ceva asemănător. Este dificil să stimulezi mai mult efectul placebo. Poate că acesta a fost scopul studiului. Poate că a fost conceput în așa fel încât totul să fie atribuit doar efectului placebo, exact ceea ce ei afirmă în lucrarea lor: „Totuși, a fost observată îmbunătățirea generală pentru toți subiecții atât în ceea ce privește memoria, cât și stima de sine (efectul placebo nespecific)."[62] Cu siguranță, este o modalitate interesantă de a discredita programele subliminale de dezvoltare personală.

Grupul de control

Grupul de control este necesar pentru ca studiul să ofere rezultate semnificative. În acest studiu s-au folosit beneficiarii programului de memorie etichetat greșit ca grup de

Scanned with OKEN Scanner

control pentru programul de stimă etichetat greşit şi invers. De ce au crezut că acest lucru este adecvat? Oare nu ar fi anulat orice efecte care puteau fi observate folosind un program cu mesaje subliminale care vizează memoria sau stima?

În linia noastră de programe InnerTalk oferim programe atât pentru memorie, cât şi pentru stimă. Unul dintre principiile care stau la baza afirmaţiilor din toate programele InnerTalk este ideea că frica de a nu fi capabil să îţi atingi obiectivul te va împiedica să îl atingi. Când crezi că nu eşti în stare să reuşeşti un lucru, pur şi simplu nu te vei strădui să îl realizezi. Aşadar, afirmaţiile legate de starea de bine şi de calm sunt prezente în majoritatea, dacă nu chiar în toate programele InnerTalk. Ştiind acest lucru, observi cum este îmbunătăţită stima de sine, cel puţin într-o anumită măsură, cu oricare dintre programele InnerTalk, inclusiv „Memorie puternică". Observi totodată cum programul subliminal pentru stima de sine îi este benefic, cel puţin într-o anumită măsură, persoanei care doreşte să îşi îmbunătăţească memoria.

Aşadar, grupurile adecvate de control reprezintă o parte importantă a oricărui studiu. În acest caz, dacă un grup placebo ar fi utilizat un program cu mesaje subliminale neutre, iar un grup de control ar fi utilizat un program fără mesaje subliminale, atunci ar fi existat ceva real cu care să se compare rezultatele. În schimb, aşa cum am împărtăşit deja, orice rezultate reale au fost îngropate în generalizarea „a fost observată îmbunătăţirea de ansamblu pentru toţi subiecţii atât în ceea ce priveşte memoria, cât şi stima de sine (efectul placebo nespecific)"[63].

Definiţii

Dar ce înseamnă „subliminal"? În 1988, Philip Merikle (Universitatea din Waterloo, Canada) „a efectuat o analiză spectrografică a mai multor benzi audio subliminale şi nu a

Scanned with OKEN Scanner

găsit nicio dovadă a prezenței vreunui sunet de vorbire identificabil"[64]. Este aceasta definiția pe care o foloseau pentru programul subliminal? În lucrarea sa *Subliminal Perception: Facts and Fallacies*, Timothy Moore discută munca lui Merikle în care acesta face distincția între pragurile subiective și obiective de detectare a stimulilor. El afirmă că percepția conștientă este subiectivă când cineva raportează că nu este conștient de stimulul subliminal, dar, într-un scenariu de alegere forțată, el selectează corect la o rată mai mare decât șansa, deci *este conștient* de stimul, doar că nu îl raportează. Stimulul *nu* este detectat sub pragul obiectiv de detecție.

Potrivit lui Timothy Moore, „studiile empirice asupra percepției subliminale indică următorul fapt: cu rare excepții, fenomenul pare să fie limitat la o anumită gamă de intensități ale stimulilor (Cheesman și Merikle 1986). Această gamă plasează stimulul sub un prag de conștientizare subiectivă sau fenomenală, dar peste un prag obiectiv de detectare sau discriminare. Altfel spus, percepția subliminală nu este percepția în absența detectării stimulilor; aceasta are loc când rapoartele noastre introspective sunt în contradicție cu măsurile obiective de detectare. Subiecții mărturisesc în mod obișnuit că ghicesc sau susțin că ignoră identitatea unui stimul atunci când folosesc totuși informațiile despre stimul"[65]. Studiul nu discută nimic din toate acestea și nu s-a efectuat nicio încercare de a afla unde se încadrează în acest standard benzile subliminale de dezvoltare personală de la cele 3 companii diferite. Este posibil ca acestea să fi selectat programe în care nu au fost recuperate voci audibile, modul în care unii dintre cercetători definesc aparent ideea de „cu adevărat subliminal".

Ce înseamnă aceasta?

Așadar, ce avem aici? O lucrare de cercetare care circulă pe scară largă și care concluzionează că programele subliminale de dezvoltare personală nu funcționează, care fie nu

Scanned with OKEN Scanner

a analizat tehnologiile reale utilizate de diferiți producători, fie s-a încadrat cu atenție într-o anumită definiție a subliminalului despre care mai mulți cercetători au demonstrat că nu funcționează? Un studiu care a utilizat benzi subliminale de la 3 companii diferite, astfel încât, chiar dacă unul dintre programe ar funcționa, orice rezultat pozitiv ar fi atenuat, dacă nu chiar eliminat, de rezultatele negative ale celorlalte două programe? Un studiu fără niciun control real, ceea ce face ca toate rezultatele să fie discutabile? Se pune totodată sub semnul întrebării distincția făcută de Moore, Phelps și Exum între adevărații oameni de știință și pseudosavanți.

Pentru informare

Sincer, sunt de acord că există valoare în distincția lui Merikle între pragurile subiective și obiective de detectare a stimulilor. Eldon și cu mine nu considerăm că programele fără afirmații detectabile sunt subliminale. Pentru ca un program subliminal de dezvoltare personală să funcționeze, afirmațiile nu trebuie să fie îngropate atât de adânc sub înregistrarea primară încât să nu poată fi detectate. Așadar, Eldon se referă la tehnologia sa subliminală InnerTalk ca la „o iluzie audio“: el folosește tehnici audio pentru a-ți distrage atenția de la auzul conștient al mesajelor. De aceea InnerTalk a fost denumit „subliminal nesubliminal“. Pentru noi, afirmațiile sunt suficient de subliminale dacă nu raportezi că le auzi, dar acestea încă funcționează pentru a-ți stimula dialogul interior. Din păcate, există o mulțime de companii de dezvoltare personală subliminală care fac o serie de afirmații aparent nefondate și care utilizează o varietate de tehnologii ce se pot încadra sau nu în orice definiție sensibilă pentru stimulii subliminali.

În plus, pentru informarea ta, lucrarea lui Greenwald, Spangenberg *et al.* afirmă că „există numeroase rapoarte privind efectele terapeutice ale benzilor audio subliminale, dar

Scanned with OKEN Scanner

niciun astfel de raport nu a apărut într-o revistă de psihologie cu referenți competitivi. În plus, multe dintre aceste rapoarte au fost produse de cercetători asociați cu producătorii de benzi". Acesta este un aspect important. Am afirmat de mult timp că analiza produselor poate duce la selectarea rezultatelor care să se potrivească agendei. Da, și noi am efectuat unele cercetări asupra InnerTalk, dar, pe lângă cercetările noastre, am pus programele la dispoziția altora pentru a fi studiate. Mai multe studii dublu-orb au fost efectuate la universități și instituții independente. Cel puțin unul dintre acestea i-a fost trimis lui Spangenberg pentru cercetarea sa. La momentul studiului lui Greenwald, deși studiile îndeplineau cerințele pentru teze la mai multe universități, niciunul dintre ele nu a fost publicat în reviste cu evaluare *inter pares*. Acest lucru s-a schimbat în 1995, când Thomas Plante (Universitatea Stanford) și echipa sa și-au publicat lucrarea care demonstrează eficacitatea programelor InnerTalk pentru reducerea anxietății la teste în *Journal of Anxiety, Stress, and Coping*.[66]

Definiții și modele

Se pare că lipsa definițiilor reale, afirmațiile aberante, temerile incredibile și interesele financiare ridicate au provocat confuzie în privința mesajelor subliminale. Definițiile sunt importante:

- A spune că percepția subconștientă există nu înseamnă a spune că ea funcționează precum percepția conștientă.
- A spune că percepem informațiile prezentate sub nivelul conștienței nu înseamnă a spune că percepem informații care sunt pur și simplu nedetectabile.
- A spune că informațiile primite la nivel subconștient îți influențează sentimentele și alegerile nu înseamnă că te forțează să te comporți în feluri contrare intereselor tale.

Scanned with OKEN Scanner

Nu este util când oamenii de știință care examinează acest fenomen își aduc propriile convingeri și biasuri – prejudecăți adesea bazate pe decenii de cercetări proprii. Am văzut în cazul lucrării privind Efectul Pygmalion cum controversa a făcut ravagii timp de peste 30 de ani, întrucât o parte susținea că atitudinea profesorului afectează progresul elevilor, iar cealaltă parte era categoric împotriva capacității de a se modifica IQ-ul. Așadar, aceleași lucruri s-au întâmplat și în privința cercetării subliminale, cu studii care contrazic ceea ce se afirmă.

Greenwald a efectuat un alt studiu care a testat capacitatea unei persoane de identificare a cuvintelor în funcție de milisecundele de expunere.[67] Moore a efectuat un alt studiu în care le-a oferit subiecților 10 secunde de expunere și apoi a testat dacă au fost capabili să distingă care dintre două programe era difuzat.[68] Pentru mine, acest lucru este similar cu a spune că băuturi precum cafeaua sunt considerate stimulatoare, așa că hai să punem o picătură de cafea pe limba subiectului și apoi să realizăm un test ca să vedem dacă au crescut factori precum ritmul cardiac. Chiar și așa, pe baza acestei lucrări, Anthony Greenwald și-a schimbat opinia cu privire la procesarea informațiilor subliminale și afirmă acum că „poate să funcționeze, dar nu foarte bine“[69].

Reține totodată că, deși povestea care neagă *orice* eficacitate a mesajelor subliminale a fost larg răspândită, trec neobservate unele detalii interesante. Timothy Moore, care a prezentat lucrarea de cercetare eronată ca parte a mărturiei sale de expert pentru inculpații din procesul Judas Priest, nu este un sceptic deplin în privința procesării subliminale a informațiilor: „După cum subliniază Moore, există dovezi considerabile pentru percepția subliminală sau pentru detectarea informațiilor în afara declarațiilor personale de conștientizare.“[70] „Este oare în măsură semnificația unui stimul să

Scanned with OKEN Scanner

afecteze într-un fel comportamentul observatorilor în absența conștientizării stimulului? Într-un cuvânt, da. Deși există unele controverse, există și dovezi științifice respectabile care arată că reacțiile observatorilor sunt afectate de stimuli pe care aceștia susțin că nu i-au văzut."[71]

Și alți cercetători au studiat în liniște acest fenomen și au raportat rezultate pozitive. Dacă dorești să investighezi mai mult pentru tine, cartea preferată a lui Eldon pe această temă este *The Unconscious*, de Joel Weinberger și Valentina Stoycheva. Am discutat anterior despre diferitele meta-analize care au demonstrat eficacitatea tehnicilor subliminale când sunt realizate corect. Acesta este un instrument puternic, dar, repet, nu este singurul pe care l-am analizat.

PARTEA PRACTICĂ

Puncte-cheie

Anexa de față a fost importantă dintr-o serie de motive. Am discutat la începutul cărții despre „restul poveștii" – modul în care cunoașterea unor detalii suplimentare de fundal este în măsură să dezvăluie o imagine complet diferită.

Știm că oamenii sunt animale de turmă care au nevoie de apartenență. Atât în relatarea despre Efectul Pygmalion, cât și în cea despre subliminal am văzut că ridicolul este folosit pentru a influența opiniile.

Când am analizat aspectele automate ale minții (Capitolul 6), am văzut numeroase modalități în care ne sunt influențate opiniile. În acel capitol am văzut utilizarea figurii de autoritate, încadrării, contextului, erorii omului de paie și multor altora pentru a influența opinia publică.

Analizând detaliile din spatele studiilor, am înțeles că, deși un studiu afirmă o descoperire într-o anumită direcție, acest lucru nu înseamnă automat că este valabil.

Scanned with OKEN Scanner

Din nou, am văzut puterea mass-mediei de a disemina informații incorecte – și faptul că o minciună (sau o greșeală) repetată suficient de des capătă aparența de adevăr.

Sperăm că în această anexă ai găsit mai multe motive să îți respecți propria inteligență și capacitatea de raționare. Sunt necesare doar noțiuni elementare de știință învățate în liceu pentru a scoate în evidență problemele din studiul care se presupune că dovedește ineficacitatea comunicării subliminale.

Scanned with OKEN Scanner

Scanned with OKEN Scanner

Anexa B

Analiza științifică a Innertalk*

Sub conducerea lui Maurice P. Shuman, Jr., Director General al Programelor Speciale de Instrucție, un studiu pilot a fost efectuat de sistemul de școli publice din comitatul Duval la Centrul de Detenție Preventivă din Jacksonville, Florida: 22 de tineri încarcerați au participat la un program de studiu folosind programele InnerTalk concepute să ajute la pregătirea pentru *testul* de dezvoltare educațională generală. Rezultatele finale arată că 18 dintre cei 22 de elevi cu probleme au trecut această examinare. (1997)

Kim Roche (Universitatea din Phoenix) a studiat efectul unui program InnerTalk asupra copiilor diagnosticați cu tulburare de deficit de atenție și hiperactivitate. Rezultatele sale au indicat un efect pozitiv semnificativ. (1993)

Sub îndrumarea dr. Jose Salvador Hernandez Gonzalez și în numele Institutului de Servicii Sociale Mexicane (Medicas), 25 de pacienți au fost expuși la programul video și la cel audio InnerTalk „Eliberare de anxietate la dentist" timp de 30 de minute înainte de tratament și 30 de minute în timpul

* Te rugăm să reții: tehnologia subliminală a lui Eldon a fost denumită inițial Whole Brain. Acest nume a fost schimbat în InnerTalk. Pentru a ușura lectura, numele InnerTalk este utilizat în continuare, chiar dacă documentele actuale se referă uneori la Whole Brain. (n.aut.)

tratamentului. Concluzia a indicat că programul InnerTalk a fost 100% eficient în reducerea anxietății pacienților legate de tratament și de zgomotul produs de instrumentele dentare de mare viteză, reducând totodată durerea resimțită comparativ cu experiențele anterioare. Raportul recomandă utilizarea programului InnerTalk de către chirurgii dentiști. (1998)

Jane Alexander, jurnalistă și cercetătoare independentă din Marea Britanie, a efectuat propriul studiu privind eficacitatea InnerTalk. Persoanele au testat programele „Putere pentru succesul masiv", „Curat și ordonat", „Atragerea relației romantice potrivite" și „Gelozie". Toate au raportat rezultate pozitive. (2002)

Chirurgul estetician R. Youngblood și personalul chirurgical au testat efectul programului InnerTalk „Pre- și post-operație" pe 360 de pacienți. Ei au raportat reducerea cu 32% a necesarului de anestezic în funcție de volum, comparativ cu un grup istoric de control. (1988–1990)

Thomas Plante (Universitatea Stanford), Michael DiGregorio, Gerdenio Manuel și Bao-Tran T. Doan (Universitatea Santa Clara) au evaluat efectul InnerTalk asupra anxietății la examene. Datele statistice au susținut în mod semnificativ ipoteza că tehnologia subliminală InnerTalk se dovedește un instrument eficient în reducerea *anxietății la examene*. (1993)

La University of Southern California, Diana Ashley a studiat efectul InnerTalk asupra rezultatelor școlare. Ea a constatat creșterea semnificativă a învățării în rândul studenților din grupul experimental. (1993)

Patricia Galbraith și Brad Barton au efectuat un studiu la Weber State University cu privire la efectele programului InnerTalk „Eliberare de stres". Rezultatele testelor psihologice au indicat reducerea semnificativă a stresului. (1990)

Jane Alexander, jurnalistă și cercetătoare independentă din Marea Britanie, a investigat mai multe metode

Scanned with OKEN Scanner

alternative pentru pierderea în greutate. Nu numai că a remarcat pierderea semnificativă în greutate folosind CD-ul pentru *slăbit*, dar a făcut și o comparație a prețurilor între diferitele tratamente alternative. Comparația sa de costuri pe bază de pierdere în greutate pe kilogram a arătat costuri de 57,50 lire sterline/kg pentru acupunctură, 25,20 lire sterline/kg pentru hipnoterapie, 64,70 lire sterline/kg pentru homeopatie și 7,25 lire sterline/kg pentru InnerTalk. (2002)

James Reid a efectuat un studiu dublu-orb la Colorado State University folosind programul InnerTalk „Eliberare de depresie". S-a constatat că utilizarea programului pentru mai mult de 17 ore a dus la reducerea semnificativă a depresiei pe scala Beck. Acest studiu a arătat eficacitatea programului InnerTalk și a indicat totodată legătura dintre eficacitate și doză. (1990)

Combinând programul *audio* și *video* InnerTalk de pierdere în greutate cu sistemul audio Echo-Tech și cu un program nutrițional special dezvoltat și comercializat de Oxyfresh International, Harbans Sraon (University of California, Irvine) a efectuat un studiu de pierdere în greutate de 90 de zile. Sraon l-a instruit pe fiecare subiect să își vizualizeze obiectivul clar în ceea ce privește condiția fizică și a analizat progresele săptămânal. Concluzia a fost că 90% dintre subiecți (10 bărbați și 15 femei) au pierdut semnificativ în greutate. (1998)

Un studiu dublu-orb efectuat de Peter Kruse (Universitatea Bremen, Germania) folosind un program InnerTalk special creat a demonstrat cu tărie influența acestuia asupra procesului decizional. Kruse a declarat că „Metoda Taylor" funcționează. (1991)

Într-un studiu dublu-orb efectuat de McCusker, Liston și Taylor la închisoarea de stat din Utah, tehnologia InnerTalk a fost considerată eficientă în modificarea *stimei de sine*

Scanned with OKEN Scanner

în rândul deţinuţilor. Ca urmare, închisoarea a instalat şi întreţinut o bibliotecă voluntară a programului pentru deţinuţi. (1985–1986)

Rezultatele unui studiu longitudinal privind programul InnerTalk pentru *cancer* au arătat că 43% dintre pacienţii care au utilizat programul au intrat în remisie. Pentru ceilalţi pacienţi, care în cele din urmă au decedat, durata medie de viaţă dincolo de prognosticul iniţial a fost prelungită semnificativ. (1988–1991)

Un studiu efectuat de Rainer Pelka (Universitatea Forţelor Armate, München) privind un program InnerTalk pentru *slăbit* a arătat pierderi medii în greutate de cca 6 kg la subiecţii care au folosit programul fără să urmeze niciun alt tip de dietă sau regim de exerciţii fizice. (1991)

Psihologul experimental Julian Isaacs a investigat efectele următoarelor programe InnerTalk: „Gata cu procrastinarea", „Gestionarea timpului", „Puterea încrederii", „Eliberarea de stres", „Relaţii pozitive", „Sunt asertiv" şi „Stimă de sine ridicată". După 3 studii, s-a ajuns la concluzia că programele au avut rezultate pozitive semnificative verificabile. (1991)

Alte confirmări

Numeroase studii clinice cu subiecţi individuali şi multipli au constatat eficacitatea InnerTalk în domenii diverse, de la anorexie la dislexie. În plus, InnerTalk a fost recunoscută de antrenorii profesionişti pentru contribuţia semnificativă la câştigarea unor evenimente sportive, de la campionate de fotbal american la medalii naţionale şi olimpice la judo.

„În prezent, folosim programul «Vindecare spirituală» 12 ore pe zi. Este vizibil că el (Vic Jr.) începe să meargă

Scanned with OKEN Scanner

puțin, mai ales pe scări. Totodată, începe să mănânce mult mai bine. Și are un test bun al funcției pulmonare."

Vic Wedel, co-inventator al ghidului de biopsie cu ultrasunete și fondator al Civco Medical Solutions

„Programele tale mi-au adus o îmbunătățire semnificativă!"

Antrenorul Mike Price, fost antrenor principal la Weber State University, Washington State University și University of Texas din El Paso. Antrenorul Price a afirmat că, grație InnerTalk, echipa de la Weber State University a ajuns în campionatul de baschet Big Sky pentru prima dată, iar echipa Washington State a ajuns la Rose Bowl.

„Programele tale îmi oferă impulsul de a mă antrena și de a câștiga – îți mulțumesc pentru că mi-ai antrenat mintea pentru succes."

Debbie Lawrence, deținătoare a recordului mondial, alergătoare olimpică pentru SUA

„Nimeni din echipa Institutului Național de Judo nu câștigase vreodată o medalie națională, mondială sau panamericană până în 1987, când echipa a început să folosească un program audio InnerTalk ca parte a antrenamentului. Abilitățile echipei au crescut atât de mult, încât anul acesta au câștigat 6 medalii Pan Am, 1 medalie mondială și 2 medalii naționale. Membrii Institutului sunt acum programați să ocupe jumătate din locurile echipei pentru Olimpiada din 1992."

Phil Porter, Colorado Springs, Colorado

Scanned with OKEN Scanner

„Mulţumim pentru că ne-ai ajutat programul să aibă succes pentru al doilea an consecutiv."

Gerald Carr, antrenor de fotbal,
Weber State University

Mărturii

„Foarte des îmi este destul de dificil să rămân concentrat şi motivat, dar CD-ul mă ajută cu adevărat să mă concentrez. Am fost deosebit de impresionat de starea incredibilă de calm din ziua examenelor. În mod normal, devin foarte nervos, nu sunt în stare să mănânc şi am stomacul deranjat, dar m-am simţit ca în orice altă zi. Evident că am trecut." (T.A.)

„Am folosit înregistrarea timp de 8 săptămâni. În acest timp, am reuşit să îmi scad tensiunea arterială la 145/78. Încă îmi iau medicamentele. Înainte să ascult înregistrarea, nu reuşeam să îmi controlez tensiunea arterială cu ajutorul medicamentelor!" (M.M.)

„A trecut exact un an de când am început să ascult înregistrările. Gândirea mea s-a schimbat radical, am încetat complet să mai consum droguri, mă simt inconfortabil în preajma oricui le consumă, mi-am schimbat pe deplin activităţile sociale. Ştiu în inima mea că am câştigat marele premiu." (T.D.)

„De când îţi ascult înregistrările, am divorţat de soţul meu abuziv şi am slăbit peste 45 kg! Stima mea de sine a crescut spectaculos!" (J.A.)

„Le spun tuturor prietenilor mei despre înregistrările tale. Vânzările mele au crescut de 4 ori în ultimul an. Este cel mai bun lucru pe care l-am făcut vreodată." (J.P.)

Scanned with OKEN Scanner

„Acum 2 luni, am început propriul program de dezvoltare personală cu ajutorul CD-urilor tale. Iată ce s-a întâmplat până acum. Am început şi am respectat un buget. Mă gândesc înainte să cheltuiesc. Am deschis un cont de economii. Îmi plătesc datoriile. A devenit distractiv pentru mine să îmi gestionez banii. Sunt mai atent la ştirile şi informaţiile financiare. Înţelegerea mea a crescut enorm şi fără efort. Nu am nicio problemă să învăţ ceva. Se pare că nu trebuie să încerc să învăţ, întrucât mă prind în mod natural. Mi-am stabilit multe obiective şi în fiecare zi chiar fac ceva ca să mă apropii de atingerea lor. " (L.A.)*

Acum, mărturiile nu sunt dovezi ştiinţifice şi nu toţi cei care folosesc InnerTalk au parte de rezultate atât de uimitoare. Dar ele arată ce este posibil când setul corect de afirmaţii subliminale pozitive este utilizat pentru a schimba credinţele autodistructive preexistente.

Listă de lucrări de cercetare

Ashley, D., 1993, „The Effect of Subliminally Presented Reinforcing Stimuli on Factual Material", University of Southern California

Galbraith, P. şi Barton, B., 1990, „Subliminal Relaxation: Myth or Method", Weber State University

Gonzalez, J.S.H., 1998, raport nepublicat

Isaacs, J., 1991, raport nepublicat, studiu independent realizat în numele *The Other 90%*

Kruse, P. *et. al.*, 1991, „Suggestion and Perceptual Instability: Auditory Subliminal Influences", Universitatea din Bremen, Germania

* Dacă doreşti să citeşti mai multe poveşti de succes, te rugăm să accesezi adresa https://www.innertalk.com/testimonials1.html. (n.aut.)

Scanned with OKEN Scanner

Pelka, R., 1993, „Application of Subliminal Therapy to Overweight Subjects", Universitatea Forțelor Armate, München, Germania

Doan, B.T., Plante, T.G., DiGregorio, M. și Manuel, G., 1995, „Influence of Aerobic Exercise Activity and Relaxation Training on Coping with Test-Taking Anxiety", *Anxiety, Stress, and Coping*, 8, pp. 101–111

Reid, J., 1990, „*Free of Depression* Subliminal Tape Study", Colorado State University, 1990

Roche, K., 1993, „The Effect of a Whole Brain Subliminal Program on Children Diagnosed with Attention Deficit Hyperactive Disorder", Phoenix University

Sraon, H.S., 1997, „Weight Loss Study Produces Early Success", *Oxygram*, vol. 13, nr. II, decembrie 1997

Taylor, E., 1990, „The Effect of Subliminal Auditory Stimuli in a Surgical Setting Involving Anesthetic Requirements", St. John's University

Taylor, E., McCusker, C. și Liston, L., „A Study of the Effects of Subliminal Communication on Inmates at the Utah State Prison", *Subliminal Communication*, ediția a 2-a, R.K. Books, Medical Lake, Washington

Taylor, E. și McCusker, C., 1995, „The Use of Subliminal Auditory Stimuli in Terminally Ill Oncology Patients", *International Journal of Alternative and Complementary Medicine*, februarie 1995

Taylor, E. și Roche, K., 1994, „New Cognitive Therapy Successful with ADHD", *International Journal of Alternative and Complementary Medicine*, octombrie 1994

Scanned with OKEN Scanner

Note de final

Introducere

1. Taylor, E., 2019, „Mind Training 101", blogul lui Eldon Taylor, 17 iulie 2019, https://www.eldontaylor.com/blog/2019/07/17/mind-training-101/.

Capitolul 1: Povestea gândirii pozitive

1. Taylor, E., 2015, *Gotcha! The Subordination of Free Will*, Washington, Progressive Awareness Research.
2. Smillie, L.D., 2020, „Why Are There So Few Vegetarians?", *Psychology Today*, 1 ianuarie 2020, https://www.psychologytoday.com/us/blog/the-patterns-persons/202001/why-are-there-so-few-vegetarians.
3. Newberg, A. şi Waldman, M., 2012, „Why This Word Is So Dangerous to Say or Hear", *Psychology Today*, 1 august 2012, https://www.psychologytoday.com/us/blog/words-can-change-your-brain/201208/why-word-is-so-dangerous-say-or-hear.

Capitolul 2: Puterea minții tale

1. Kanchwala, H., 2019, „Walking on Hot Coal: How Do People Firewalk?", *Science ABC*, 22 ianuarie 2022, https://www.scienceabc.com/humans/how-do-some-people-firewalk.html.
2. „Tony Robbins Firewalker", *Tony Robbins Firewalk*, https://tonyrobbinsfirewalk.com.
3. „Helpful Hints When Walking on Snow or Ice", *Iowa State University*, https://www.ehs.iastate.edu/weather/winter/walking.
4. Colectiv editorial, 2013, „How to Walk Across Hot Coals", *Mental Floss*, 1 august 2013, https://www.mentalfloss.com/article/52012/how-walk-across-hot-coals.
5. Ross, E., 2005, „Can Firewalking Really Change Your Life?", *Associated Press*, 14 martie 2005, https://culteducation.com/group/1289-general-information/8625-can-firewalking-really-change-your-life-.html.
6. Bhandari, S. 2022, „Dissociative Identity Disorder (Multiple Personality Disorder)", *WebMD*, 22 ianuarie 2022, https://www.webmd.com/mental-health/ dissociative-identity-disorder-multiple-personality-disorder#1.
7. Goleman, D., 1988, „Probing the Enigma of Multiple Personality", *New York Times*, 28 iunie 1988, https://www.nytimes.com/1988/06/28/science/ probing-the-enigma-of-multiple-personality.html; Talbot, M., 1992, *The Holographic Universe*, New York, Harper Perennial.

Scanned with OKEN Scanner

22. Harvard Medical School, 2014, „The Nocebo Response", *Harvard Health Publishing*, 9 martie 2014, https://www.health.harvard.edu/newsletter_article/The_nocebo_response.
23. *Ibid.*.
24. *Ibid.*.
25. *Ibid.*.
26. Grierson, B., 2014, „What if Age is Nothing but a Mindset?", *New York Times*. 22 octombrie 2014, https://www.nytimes.com/2014/10/26/magazine/what-if-age-is-nothing-but-a-mind-set.html; Langer, E.J., 2009, *Counterclockwise*, New York, Ballentine Books.
27. *Ibid.*.
28. *Ibid.*.
29. Staff, „Oldest Bodybuilders that Ever Lived", *Oldest.org*, https://www.oldest.org/ sports/bodybuilders/.
30. „Fauja Singh", Wikipedia, https://en.wikipedia.org/wiki/Fauja_Singh; Davies, C., 2011, „World's Oldest Marathon Runner Completes Toronto Race at Age 100", *The Guardian*. 17 octombrie 2011, https://www.theguardian.com/uk/2011/oct/17/worlds-oldest-marathon-runner-100

Capitolul 3: Modele ale minții

1. „The Controversy of 'Female Hysteria'", Medical News Today. https://www.medicalnewstoday.com/articles/the-controversy-of-female-hysteria.
2. Devereux, C., 2014, „Hysteria, Feminism, and Gender Revisited: The Case of the Second Wave", *Association of Canadian College and University Teachers of English*, vol. 40, Issue 1, martie 2014, pp. 19–45. https://ojs.lib.uwo.ca/index.php/esc/article/view/9593/7693.
3. „The Controversy of 'Female Hysteria.'" *Medical News Today*, https://www.medicalnewstoday.com/articles/the-controversy-of-female-hysteria.
4. Aleccia, J., 2008, „Without TV Ads, Restless Legs May Take a Hike", *NBC News*, 14 mai 2008, https://www.nbcnews.com/health/health-news/without-tv-ads-restless-legs-may-take-hike-flna1c9463951.
5. *Ibid.*
6. *Ibid.*
7. „The Origins of Personality", *Open Text BC*, https://opentextbc.ca/introductiontopsychology/chapter/11-2-the-origins-of-personality/.
8. Pinker, S., 1997, *How the Mind Works,* New York, WW. Norton & Co.
9. Cherry, K., 2021, „How the Primary Process is Used in Personality", *Very Well Mind*, 3 mai 2021, https://www.verywellmind.com/what-is-the-primary-process-2795474.
10. Cherry, K., 2020, „The Secondary Process and Delayed Gratification", *Very Well Mind*, 18 iulie 2020, https://www.verywellmind.com/what-is-the-secondary-process-2795874.
11. Cherry, K., 2020, „Theories and Terminology of Personality Psychology", *Very Well Mind*, 1 decembrie 2020, https://www.verywellmind.com/personality-psychology-study-guide-2795699.
12. Kelland, M., „Personality Theory", *Commons: Open Educational Resources*, 7 iulie 2017, https://www.oercommons.org/authoring/22859-personality-theory/15/view.

Scanned with OKEN Scanner

36. Kahneman, D., 2011, *Thinking Fast and Slow*, Farrar, Straus & Giroux, New York, New York.
37. Musk, E., 2021, „Should Be Taught to All at a Young Age", *Twitter*, 19 decembrie 2021, https://twitter.com/elonmusk/status/1472649556965969925.
38. Seybold, M., 2016, „The Apocryphal Twain: «Things We Know That Just Ain't So»", *Center for Mark Twain Studies*, 6 octombrie 2016, https://marktwainstudies.com/the-apocryphal-twain-things-we-know-that-just-aint-so/.
39. O'Toole, G., 2018, „It Ain't What You Don't Know That Gets You into Trouble. It's What You Know for Sure That Just Ain't So", *Quote Investigator*, 23 noiembrie 2018, https://quoteinvestigator.com/2018/11/18/know-trouble/; Duncan, R., 2019, „What If What You Think You Know Just Ain't So?", *Forbes*, 31 mai 2019, https://www.forbes.com/ sites/rodgerdeanduncan/2019/05/31/what-if-what-you-think-you-know-just-aint-so/.

Capitolul 6: Problema liberului arbitru

1. Carey, B., 2011, „Decoding the Brain's Cacophony", *New York Times*, 31 octombrie 2011, https://www.nytimes.com/2011/11/01/science/telling-the-story-of-the-brains-cacophony-of-competing-voices.html; Gazzaniga, M.S., 2016, „The Brain Privileges Storytelling", *History News Network*, 20 februarie 2016, https://historynewsnetwork.org/article/162076.
2. Harris, S., 2014, *Waking Up: A Guide to Spirituality without Religion*, Simon & Schuster, New York.
3. Gazzaniga, M.S., 2016, „The Brain Privileges Storytelling", *History News Network*, 20 februarie 2016, https://historynewsnetwork.org/article/162076.
4. Horowitz, N.H., 1997, „Roger W. Sperry", *NobelPrize.org*, https://www.nobelprize.org/ prizes/medicine/1981/sperry/article/.
5. Harris, S., 2014, *Waking Up: A Guide to Spirituality without Religion*, New York, New York, Simon & Schuster.
6. Dingfelder, S., 2012, „The Science of Political Advertising", *American Psychological Association*, aprilie 2012, vol 43, nr. 4, https://www.apa.org/monitor/2012/04/advertising.
7. SAGE Publications, 2012, „Note to Waitresses: Wearing Red Can Be Profitable", *ScienceDaily*, 2 august 2012, https://www.sciencedaily.com/releases/2012/08/ 120802111454.htm.
8. University of California–Berkeley Haas School of Business, 2012, „The Advantages of Being First", *ScienceDaily*, 2 iulie 2012, https://www.sciencedaily.com/releases/2012/07/ 120702210301.htm.
9. Association for Psychological Science, 2013, „Warning of Potential Side Effects of a Product Can Increase Its Sales", *Science Daily*, 24 septembrie 2013, https://www.sciencedaily.com/releases/2013/09/130924091808.htm; Steinhart, Y., Carmon, Z. și Trope, Y., 2013, „Warnings of Adverse Side Effects Can Backfire Over Time", *Psychological Science*, 2013, 24 (9), p. 1842, https://www.researchgate.net/publication/ 255176898_Warnings_of_Adverse_Side_Effects_Can_Backfire_Over_Time.

Scanned with OKEN Scanner

https://www.researchgate.net/ publication/28360860_The_mechanisms_of_subliminal_stimuli_A_meta-analysis_and_new_experiments

Capitolul 12: Cum să-ți dai singur putere

1. „What are Brainwaves?", Sinha Clinic, https://www.sinhaclinic.com/what-are-brainwaves.
2. „What to Know About Gamma Brain Waves", *WebMD*, https://www.webmd.com/brain/what-to-know-about-gamma-brain-waves.
3. „Meditation: A Simple, Fast Way to Reduce Stress", *Mayo Clinic*, https://www.mayoclinic.org/tests-procedures/meditation/in-depth/meditation/art-20045858.
4. Khalsa, D.S., 2015, „Yoga and Medical Meditation as Alzheimer's Prevention Medicine: A White Paper", *Alzheimer's Research and Prevention Foundation*, https://www.alzheimersprevention.org/downloadables/White_Paper.pdf; Khalsa, D.S. *et al.*, 2009, „Cerebral Blood Flow Changes During Chanting Meditation", *Nuclear Medicine Communications,* 30 (12), pp. 956–961, https://kundaliniresearchinstitute.org/wp-content/uploads/2022/09/Khalsa-2009-Nucl-Med-Commun.pdf.
5. Khalsa, D.S., 2015, „Yoga and Medical Meditation as Alzheimer's Prevention Medicine: A White Paper", *Alzheimer's Research and Prevention Foundation*, https://www.alzheimersprevention.org/downloadables/White_Paper.pdf; Newberg, A.B. *et al.*, 2010, „Meditation Effects on Cognitive Function and Cerebral Blood Flow in Subjects with Memory Loss: A Preliminary Study", *Journal of Alzheimer's Disease*, 20(2), pp. 517–526, https://www.researchgate.net/publication/41466103_Meditation_Effects_on_Cognitive_Function_and_Cerebral_Blood_Flow_In_Subjects_with_Memory_Loss_A_Preliminary_Study.
6. Khalsa, D.S., 2015, „Yoga and Medical Meditation as Alzheimer's Prevention Medicine: A White Paper", *Alzheimer's Research and Prevention Foundation*, https://www.alzheimersprevention.org/downloadables/White_Paper.pdf.
7. Newberg, A.B. *et al.* 2010, „Cerebral Blood Flow Differences Between Long-Term Meditators and Non-Meditators", *Conscious Cognition*, 19(4), pp. 899–905, https://static1.squarespace.com/static/52402ca4e4b0b7dd2fafe453/t/52613943e4b090ca0008e43b/1382103363060/cerebral-blood-flow-differences-between-long-term-meditators-and-non-meditators.pdf.
8. Moss, A.S. *et al.*, 2012, „Effects of an 8-Week Meditation Program on Mood and Anxiety in Patients with Memory Loss", *Journal of Alternative Complementary Medicine*, 18(1), pp. 48–53, https://www.researchgate.net/publication/221769816_Effects_of_an_8-Week_Meditation_Program_on_Mood_and_Anxiety_in_Patients_with_Memory_Loss.
9. Lavretsky, H. *et al.*, 2013, „A Pilot Study of Yogic Meditation for Family Dementia Caregivers with Depressive Symptoms: Effects on Mental Health, Cognition, and Telomerase Activity", *International Journal of Geriatric Psychiatry*, 28(1), pp. 57–65, https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC3423469/.

Scanned with OKEN Scanner

Cuprins

Cuvinte de apreciere pentru cartea *Antrenează-ți mintea*		5
Introducere		13
	Partea I / La ce să te aștepți	
Capitolul 1	Povestea gândirii pozitive	21
Capitolul 2	Puterea minții tale	28
	Partea a II-a / Înțelege-ți mintea	
Capitolul 3	Modele ale minții	47
Capitolul 4	Creierul mecanic	72
Capitolul 5	Natura automată a minții	88
Capitolul 6	Problema liberului arbitru	129
Capitolul 7	Optimizarea creierului	153
	Partea a III-a / Puterea credințelor	
Capitolul 8	A vedea înseamnă a crede	185
Capitolul 9	Factorul așteptării	199
Capitolul 10	Coeficientul de pozitivitate	229
	Partea a IV-a / Viața așa cum o dorești	
Capitolul 11	Controlul subconștient	261
Capitolul 12	Cum să-ți dai singur putere	291
Capitolul 13	Alte instrumente	318
Concluzie	Cea mai bună parte din noi	337
	Materiale suplimentare	
Anexa A	Controverse subliminale	342
Anexa B	Analiza științifică a Innertalk	379
Note de final		387
Mulțumiri		428
Despre autori		429

Scanned with OKEN Scanner

„Pentru a se bucura de o stare bună de sănătate, pentru a aduce fericirea adevărată în familie, pentru a le aduce pace tuturor, omul trebuie mai întâi să-și disciplineze și să-și controleze mintea. Dacă își poate controla mintea, va găsi calea către iluminare, iar toată înțelepciunea și virtutea vor veni în mod natural la el."

Buddha

„*Antrenează-ți mintea* face o treabă excelentă îmbinând psihologia cu știința creierului, într-un mod ușor de citit, făcând posibilă o schimbare reală."

Dr. Larry D. Rosen,
profesor emerit la Universitatea de Stat din California și câștigător al premiului PROSE 2017 pentru biomedicină și neuroștiințe

Scanned with OKEN Scanner

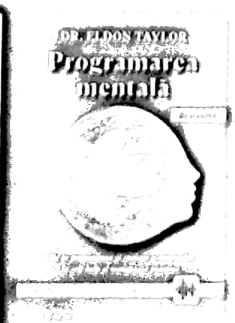
Arta de a-ți modifica procese neconștientizate pentru a scăpa de comportamentele autodistructive și a-ți spori sănătatea, vitalitatea și succesul!

Nu doar exercițiile fizice și alimentația corectă sunt benefice pentru sănătate, creativitate și starea de bine, ci și antrenarea minții. Cartea ***Antrenează-ți mintea*** examinează modul autosabotant în care funcționează uneori creierul, creând obiceiuri de tip mecanic, adoptând comportamente autodistructive, recompensând eșecul și multe altele.

Toți suntem atrași în astfel de automatisme. Viața ne educă mintea să accepte mai puțin, limitându-ne și definindu-ne astfel. Însă nu trebuie să ne mulțumim cu carcera convingerilor limitatoare!

Înțelegerea unora dintre mecanismele chimiei creierului nostru ne permite să preluăm un anumit control asupra vieții noastre pentru a ne spori succesele și sentimentul general de bine. Dr. Eldon Taylor și Ravinder Taylor analizează în cartea ***Antrenează-ți mintea*** cele mai recente cercetări din neuroștiințe și psihologie pentru a concepe un nou mod de viață, mai conștient, autentic și asumat.

Bucuria lecturii nu se opreș



Categorie de pre

DEZVOLTAR RSONALĂ

Pretul de vanzare A corespunzător acestei categorii ... îl regăsiți la raft pe afișul cu list... categoriilor de preț

2 000 6998

Scanned with OKEN Scanner